

EINSTELLUNGSBILDUNG DURCH KOGNITIVE ÜBERZEUGUNG

**Ein motivationstheoretischer Erklärungsansatz und
seine Überprüfung**

von

Dipl.-Sozialwirt Christa Lindner-Braun

aus

Reutlingen

1976

EINSTELLUNGSBILDUNG DURCH KOGNITIVE ÜBERZEUGUNG

Ein motivationstheoretischer Erklärungsansatz und
seine Überprüfung

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
(Dr. rer. pol.)
am Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

vorgelegt
von
Dipl.-Sozialwirt Christa Lindner-Braun
aus
Reutlingen



Referent: Prof. Dr. K.G. Specht

Korreferent: Prof. Dr. F. Ronneberger

Tag der mündlichen Prüfung: 9. November 1976

ERSTER TEIL

Einstellungsbildung durch kognitive Überzeugung

- Entwicklung eines motivationstheoretischen
Erklärungsansatzes -



Digitized by the Internet Archive
in 2026

INHALTSVERZEICHNIS

	<u>Seite</u>
Einleitung	XI
1 Abgrenzung der Fragestellung	1
11 Festlegung des Geltungs- und Anwendungsbereiches	1
111 Einstellungsbildung versus Einstellungsänderung: inkonsequente Trennung der beiden Probleme	1
112 Definition des Begriffs Einstellungsbildung	7
113 Situationsspezifische Rahmenbedingung: Einstellungsbildung durch massenkommunikatorische Aussagen	12
12 Methodologische Vorgehensweise	20
121 Auswahl der in Frage kommenden theoretischen Lösungsansätze: kurzer Abriß verfügbarer oder relevanter Theorienansätze	20
122 Wissenschaftstheoretische Probleme bei der Suche nach Erklärungen für die Entstehung von Einstellungen	23
2 Einzelne empirische Untersuchungen zur Rezipientenbeeinflussung unter Berücksichtigung von Kommunikatormerkmalen	26
21 Aufgabenstellung	26
22 Interrelationsbeziehungen und Interaktionen zwischen den Kommunikatormerkmalen 'Überredungsabsicht, Zuneigung, Ähnlichkeit und Fachkompetenz'	27
221 Darstellung der hypothetischen Interaktionsbeziehungen zwischen einzelnen Kommunikatormerkmalen und ihrer Wirkung auf die Rezipienteneinstellung	27
222 Kritik: Vernachlässigte Variable 'Zahl der Kommunikatoren'	34

23	Kommunikatormerkmale in ihrer Relation zu anderen Determinanten der Einflußchancen eines Kommunikators	38
231	Überredungsabsicht des Kommunikators und Einstellungsänderung	38
2311	Kritik und Integrationsversuch	42
2312	McGUIRES 'Verdacht'-Variable	44
232	Veränderungen von Kommunikatormerkmalen mit der Zeit	48
233	Interaktion der Kommunikatorbewertung mit dem Belohnungscharakter der Aussage	49
2331	Hypothesen	49
2332	Explikation des zugrunde liegenden Dissonanzmodells	49
2333	Kritik	53
234	Interaktion der Kommunikatormerkmale mit der Kommunikationsdiskrepanz	57
235	Interaktion der Kommunikatormerkmale mit bedrohenden Aussageninhalten	58
3	Explizite theoretische Ausführungen zur Kommunikatorwirkung	60
31	Ansatz von KELMAN	60
311	Darstellung	60
312	Kritik	61
32	McGUIRES Vorschlag zur Variablenordnung	64
4	Alternative Ansätze zur Erklärung des Kommunikatoreinflusses, deren Geltungs- und Anwendungsbereich nicht explizit die Interaktionssituation einer indirekten Kommunikation einschließt	66
41	Ziel der Gegenüberstellung	66

	<u>Seite</u>
42 Der Experimentatoreffekt	68
421 Definitorischer Vergleich der beiden Anwendungs- und Geltungsbereiche	68
422 Darstellung des Experimentatoreffekts	69
4221 Definition einer Einflußnahme des Experimentators	69
4222 'Erklärungen' für das Auftreten eines Experimentatoreffekts	70
4223 Einzelne Hypothesen und Ergeb- nisse	73
423 Integrierender Vergleich der Aussa- gen über den Experimentatoreffekt mit einzelnen Hypothesen zur Kommu- nikatorwirkung	76
43 Führungsstile	86
44 Lernen am Modell	89
441 Definitorischer Vergleich der Anwen- dungs- und Geltungsbereiche	89
442 Theoretischer Hintergrund	89
443 Ergebnisse und Ordnung der Konstrukte	93
4431 Die Variablengruppen Modell- merkmale, Modellverhalten, di- rekte Belohnung des Beobach- ters	93
4432 Einzelne Untersuchungsergebnis- se	94
444 Zusammenfassung	99
445 Anwendung der Ergebnisse zum Beob- achtungslernen auf die Frage der Rezipientenbeeinflussung	102
5 Allgemeine theoretische Ansätze und ihr expli- ziter oder impliziter Beitrag zur Erklärung von Einstellungsbildung	106
51 Lerntheoretische Erklärungsversuche für die Entstehung von Einstellungen	107

	<u>Seite</u>
511 Lerntheoretische Untersuchungen ohne die Einbeziehung sozialer Kommunikationsinhalte	108
5111 SCOTT	108
5112 LOTT	110
5113 ROSNOW	115
5114 STAATS und STAATS	119
512 Ansatz, der den Inhalt einer sozialen Kommunikation als Variable für die Erklärung von Einstellungsbildung berücksichtigt: die Persuasionstheorie von R.F. WEISS	121
5121 Methodologische Vorgehensweise	121
5122 Darstellung der Persuasionstheorie von R.F. WEISS	123
51221 Theoretische Eingrenzung der abhängigen Variablen Einstellungsbildung und ihre empirische Realisierung	123
51222 Der Erklärungsansatz von R.F. WEISS und seine empirische Prüfung	127
512221 Die beiden Paradigmas des klassischen und instrumentellen Lernens und die Messung der abhängigen Variablen 'Attitüdenstärke'	127
512222 Unabhängige und intervenierende Variablen	132
512223 Ergebnisse	136
5123 Kritik	141
51231 Zur Attitüdenmessung 'Geschwindigkeit der Zustimmung' und 'Wahrscheinlichkeit der Zustimmung'	141
51232 Klassische Konditionierung oder Performanzmessung?	144
51233 Das instrumentelle Attitüdenlernen basiert auf kognitiven Belohnungsmechanismen	147
51234 Wie war es möglich, mit Hilfe einer S-R-Theorie das Auftreten neuer Reaktionen, also die Bildung von Einstellungen, zu erklären?	153

	<u>Seite</u>
5124 Zusammenfassung	157
52 Die Dissonanztheorie von FESTINGER und ihre Anwendung auf das Problem der Einstellungsbildung	161
521 Aufgabenstellung des Kapitels	161
522 Darstellung allgemeiner und spezieller Dissonanzhypothesen	164
5221 Die Grundannahmen: Bedingungen für das Auftreten einer kognitiven Dissonanz und die Konsequenzen kognitiver Dissonanz	164
5222 Anwendung der Hypothesen von FESTINGER auf das Problem der Entstehung von Einstellungen	176
52221 Ableitung relevanter Theoreme und Zusammenstellung einzelner expliziter Hypothesen zu diesem Problem	176
52222 Beispiel für die Übernahme eines neuen kognitiven Elementes (Bewertung eines neuen Einstellungsobjektes), dargestellt mit Hilfe des psychologischen Schemas	187
52223 Zusammenfassung	189
5223 Situationsspezifische Bedingungen für kognitive Dissonanz und die Konsequenzen	190
52231 Dissonanz nach einer Entscheidung	191
52232 'forced compliance'	198
52233 Soziale Unterstützung und kognitive Dissonanz	203
5224 Zusammenfassung der Beziehungen zwischen den allgemeineren und den speziellen Dissonanzhypothesen	206
523 Kritik an der Dissonanztheorie	210
5231 Methodologische Mängel der Dissonanztheorie	210

	<u>Seite</u>
52311 Informationsgehalt der Hypothesen	210
52312 Mangelnde Präzision der Begriffe und die wissenschaftstheoretischen Konsequenzen	210
52313 Die Dissonanztheorie läßt die Ableitung von Widersprüchen zu	213
52314 Zusammenfassung	218
5232 Einige theoretische Vorschläge zur Modifikation der Dissonanztheorie	221
52321 Explikation von Theoremen der Dissonanztheorie	223
52322 Definitionsveränderung des Dissonanzkonzeptes	224
52323 Zusatzbedingungen für die Dissonanztheorie	228
523231 'Commitment'	228
5232311 'Commitment' als Bedingung für Dissonanzentstehung	228
5232312 'Commitment' als Bedingung für Dissonanzreduktion	230
5232313 Zusammenfassende Beurteilung der Zusatzbedingung 'commitment'	234
523232 Zusatzbedingungen für Dissonanzreduktion	239
52324 Alternative, konkurrierende Aussagen zur Dissonanztheorie	245
523241 Inzentivtheorie	245
523242 BEM's radikaler Behaviorismus (Selbstwahrnehmungstheorie)	251
523243 Theoretische Ansätze zum Neugierverhalten: Falsifikation der dissonanztheoretischen Grundannahme	258
5232431 Neue und komplexe Stimuli sind notwendig	260
5232432 Neue und komplexe Stimuli werden nicht gemieden: Definitionsprobleme explorativen Verhaltens	260
5232433 Neue und komplexe Stimuli werden positiv bewertet: einzelne Erklärungsversuche	262

	<u>Seite</u>
52324331 DEMBER	262
52324332 BERLYNEs Konflikttheorie	263
52324333 FISKE und MADDI: Definition des Aktivationsniveaus, Ver- änderungen des Aktivations- niveaus und Konsequenzen einer Abweichung vom norma- len Aktivationsniveau, dem Aktivationsoptimum	265
5232434 Zusammenfassung	271
5233 Abschließende Bewertung der dissonanztheoretischen Aussagen zur Einstellungsbildung	273
52331 Ergebnis der theoretischen Untersuchung	273
52332 Überlegungen zu einem Integra- tionsversuch	274
53 Die soziale Lerntheorie von ROTTER	279
531 Darstellung der Axiome	279
532 Anwendung der Theorie auf das Problem der Einstellungsbildung	280
5321 Logische Ableitung relevanter Theoreme und ihre empirische Evidenz	280
5322 Zusatzbedingungen bei internen bzw. externen Kontrollerwartun- gen	285
5323 Zusammenfassung	287
533 Theoretische Integration einiger wi- dersprüchlicher Untersuchungsergeb- nisse zum Einfluß des Kommunikators	289
54 Motivationstheoretischer Ansatz zur Erklä- rung von Einstellungsbildung	293
541 Einstellungsbildung durch kognitive Überzeugung: analoge Anwendung der Wert-Erwartungs-Theorie auf eine interpersonale Kommunikationssituation	293
5411 Funktionsgleichung und ihre Variablen	293

	<u>Seite</u>
54111 Einstellungsbildung	294
54112 Komponenten der Gesamtwahr- scheinlichkeit: Fremdwahr- scheinlichkeitsrechnung, sub- jektive Wahrscheinlichkeit und Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz (Glaubwürdigkeit des Kommuni- kators)	295
54113 Komponenten der Gesamtbeloh- nung: Inzentivwerte des Kommu- nikators, subjektive Inzentiv- werte und Inzentivwertdiskre- panz (Glaubwürdigkeit des Kom- munikators)	297
54114 Exkurs zur hier entwickelten Glaubwürdigkeitsdefinition: rationale Informationsselek- tion nach DOWNS	301
541141 Entscheidungsstufen und Ko- stenarten	302
541142 Ähnliches Auswahlprinzip versus Wahrscheinlichkeits- diskrepanz	302
541143 Ähnliche Urteilkraft versus Inzentivwertdiskrepanz: Ver- such einer Begriffsbestimmung	305
541144 Zusammenfassung	309
54115 Das Neugiermotiv	311
5412 Hypothesen des motivationstheo- retischen Ansatzes: Implikatio- nen der Funktionsgleichung	312
542 Erweiterung des motivationstheoreti- schen Ansatzes durch Aussagen der so- zialen Lerntheorie	315
5421 Gegenüberstellung der Ansätze	315
5422 Ergänzungshypothesen: Einglie- derung der abgeleiteten Theore- me und einiger hypothetischer Überlegungen	319
543 Zusammenfassung der behaupteten Be- ziehungen	326
544 Theoretischer Falsifikationsversuch: Widersprüchliche 'Exposure'-Hypothese	328

	<u>Seite</u>
5441 Darstellung der Hypothese und ihre empirische Evidenz	328
5442 Modifizierung der Hypothesen: ein Versuch, den Widerspruch aufzulösen	334
6 Zusammenfassung: Theoretischer Lösungsbei- trag, praktische Anwendung und Weiterent- wicklung der Fragestellung	339
Literaturverzeichnis	XIII

Einleitung

Während der frühkindlichen Sozialisation lernt ein Kind zwischen gut und böse zu unterscheiden. Es entwickelt eine Moral, die sein Verhalten steuert und die Herausbildung von Wertmaßstäben voraussetzt. Solche Abneigungen und Vorlieben entstehen für ganz unterschiedlich wichtige und komplexe Dinge. Die Wertstruktur eines Erwachsenen mag im Unterschied hierzu stabiler und auch reichhaltiger sein, aber auch sie erfährt Veränderungen, indem neue Ereignisse zum ersten Mal bewertet und eingegliedert werden. Mit diesem Vorgang der Neubewertung bislang unbekannter Geschehnisse, Dinge oder Objekte beschäftigt sich die vorliegende Arbeit. Die zu beantwortende Frage lautet daher: Welche Faktoren sind für die Bildung oder Neuformation von Wertungen, d.h. Einstellungen verantwortlich? Wie kommt es, daß ein zuvor unbekannter Gegenstand, eine Erfindung, eine Vorschrift, ein Gesetz, eine Menschengruppe abgelehnt oder akzeptiert wird?

Wie oft der Einzelne neue Situationen zu bewältigen hat, ist individuell verschieden. Es hängt z.B. von seinem Tätigkeitsbereich und seiner gesellschaftlichen Position ab. Ein Journalist oder ein führender Politiker wird sich häufiger ein evaluatives Urteil über Neues bilden als jemand, der mit weniger Entscheidungskompetenzen ausgestattet ist oder auch als jemand, dem es erfolgreich gelingt, neuen Situationen auszuweichen und neue Entwicklungen zu ignorieren. Natürlich bestimmt auch die Gesellschaftsform, in welchem Ausmaße Neuerungen auftreten können, ob es sich also um neuerungsfreundliche oder neuerungsfeindliche Gesellschaftssysteme handelt. Keineswegs sind aber neue Situationen nur in Zeiten tiefgreifender sozialer Umwälzungen zu erwarten. Im Alltagsleben einer Industriegesellschaft westlicher Prägung sorgen beispielsweise weit verbreitete und intensiv genutzte Massenmedien für das Bekanntwerden unzähliger sozialer und technischer Neuerungen. Gerade hier - als Wegbereiter für neue Meinungen - kann das Einflußmonopol der Massenmedien kaum überschätzt werden. Wie sich im Laufe der Arbeit theoretisch und empirisch zeigen läßt, beruht diese Gefahr auf einer erhöhten Suggestibilität bei Meinungsneubildungen.

Aber auch persönliche, nicht indirekt durch Medien vermittelte Erfahrungen mit sozial relevanten Neuerungen sind für den Einzelnen keine Ausnahme. Einschneidende organisatorische und technische Umgestaltungen am Arbeitsplatz verlangen von den Beteiligten nicht nur die Ausführung neuer Aufgaben, sondern haben häufig eine vollständige Neustrukturierung der sozialen Beziehungen unter den Betriebsangehörigen zur Folge. Die Praktizierung unterschiedlich weitreichender Mitbestimmungsmodelle ist ein Beispiel dafür. Ob sich jedoch die Ziele und Hoffnungen der Modellplaner verwirklichen lassen, hängt maßgeblich davon ab, in welcher Weise die Einführung solcher Neuerungen vorbereitet wird, d.h., ob sich bei den Beteiligten eine günstige Meinung zu dem Projekt herausbildet oder ob Mißtrauen und ablehnende Haltungen vorherrschen. Von ähnlicher Bedeutung für das Gelingen mehr oder weniger umfassender Reformvorhaben z.B. auf kultur- oder sozialpolitischem Gebiet ist die Etablierung positiver Einstellungen gegenüber den geplanten Maßnahmen.

Bei der Suche nach geeigneten Theorien zur Erklärung von Einstellungsbildung stößt man auf einige Schwierigkeiten. Weder auf dem Gebiet der Einstellungsforschung noch im Rahmen anderer allgemeinerer Theorien, vor allem der Verhaltenstheorien, findet sich eine systematische Beantwortung der Frage, wie Einstellungsbildung zustandekommt. Dieses theoretische Defizit kann einmal damit zusammenhängen, daß in der einschlägigen Literatur die Begriffe Einstellungsänderung und Einstellungsbildung nur nominell unterschieden werden, während der tatsächlich unterstellte Bedeutungsumfang beider Begriffe identisch ist. Zwar ist eine analytische Trennung der beiden Begriffe zweckmäßig - dies läßt sich im Laufe der Arbeit zeigen -, sie ist aber nur dann auch nützlich und sinnvoll, wenn den Begriffen unterschiedliche erklärungsbedürftige Probleme zugeordnet werden können.

Der zweite Grund für die theoretische Leerstelle kann darin zu sehen sein, daß allgemeinere Theorien, z.B. die Dissonanztheorie oder behavioristische Lerntheorien, keine adäquate Erklärung für das Verhalten in neuen Situationen liefern können. Eine weitere Schwierigkeit bei der theoretischen Analyse ergibt sich daraus, daß Lernprozesse - und Einstellungsbildung läßt sich als ein bestimmter Lernvorgang

begreifen - nicht auf intraindividuelle Veränderungen beschränkt sind, sondern innerhalb komplexer sozialer Interaktionsstrukturen stattfinden. Dieser Tatsache, daß Lernen einen interaktionistischen Sozialisationsvorgang darstellt, werden die meisten psychologischen Theorien nicht gerecht.

Die vorliegende Arbeit versucht daher im ersten Teil einen theoretischen Ansatz zur Erklärung von Einstellungsbildung zu entwickeln, dem die genannten Mängel nicht anzulasten sind. Der Ansatz baut auf der Wert-Erwartungstheorie, der sozialen Lerntheorie und einer modifizierten Arousaltheorie auf. Die wichtigsten Hypothesen aus diesem Ansatz erfahren im zweiten Teil der Arbeit eine empirische Prüfung. Im Rahmen einer experimentellen Befragung wird eine sozial relevante, bis dahin unbekannte Neuerung, das Kommunikationssystem Kabelfernsehen, eingeführt und die mutmaßlichen Bestimmungsfaktoren in ihrer Wirkung auf das sich bildende Werturteil untersucht. Die abgebildete Sozialisationssituation spiegelt gleichzeitig die wichtigsten Einflußgrößen einer indirekten Kommunikationssituation, wie sie für die Massenkommunikation kennzeichnend ist, wieder. Damit ist - neben dem Versuch, Einstellungsbildung zu erklären - zweierlei erreicht worden. Einmal verdeutlicht die Allgemeinheit der angewandten Theorien die Ähnlichkeit verschiedener Sozialisationssituationen, z.B. die der indirekten und die einer direkten Kommunikation. Zum anderen garantiert die hier versuchte Anwendung der allgemeineren Theorien auf komplexe soziale Interaktionen eine unmittelbare Umsetzung der gefundenen Bestimmungsfaktoren in ein realisierbares Instrumentarium, das bei der Lösung praktischer sozialer Probleme, wie sie eingangs geschildert wurden, behilflich sein kann.

- 1 Abgrenzung der Fragestellung
- 11 Festlegung des Geltungs- und Anwendungsbereiches
- 111 Einstellungsbildung versus Einstellungsänderung:
inkonsequente Trennung der beiden Probleme

Die vorliegende Arbeit¹⁾ befaßt sich mit der Frage der Einstellungsbildung. Als Synonyme sind die Begriffe Attitüdenformation, Einstellungsneubildung, Entstehung von Einstellungen, Erwerb von Einstellungen zu nennen. Diese Begriffe kennzeichnen auch die intraindividuelle entwicklungspsychologische Frage, auf welcher Altersstufe und in welcher chronologischen Reihenfolge zum ersten Mal Bewertungsprozesse stattfinden (vgl. TAJFEL, 1964; IRLE, 1966, REICH, 1965)²⁾. Hier interessieren jedoch die Bedingungen, unter denen nach einer 'abgeschlossenen' biologischen Reifephase ein relativ neues Objekt, das sich sowohl auf materielle als auch auf immaterielle sozial bedeutsame Objekte (Institutionen, soziale Lebensformen) beziehen kann, eine positive Bewertung erfährt bzw. unter welchen Umständen eine ablehnende negative Bewertung die Folge ist. Damit ist bereits die Problematik angesprochen, die der Einstellungsbegriff mit sich bringt, die aber aufgrund der ausführlichen Diskussion in grundlegenden Abhandlungen über Einstel-

-
- 1) Die Arbeit entstand im Rahmen des Sonderforschungsbereichs 22 "Sozialisations- und Kommunikationsforschung", vgl. hierzu die Forschungsberichte 1971, 1972, 1973, 1975
 - 2) TAJFEL (1964) unterscheidet z.B. drei Prozeßphasen, die Differenzierung, die Identifikation und die Wertung. REICH (1965) gibt einen kurzen historischen Überblick über die entwicklungspsychologischen und soziologischen Ansätze, die vor allem die Attitüden der Eltern und den sozialen Kontakt mit Personen, denen mit oder ohne Vorurteil begegnet wurde, als bestimmende Faktoren erkannt und untersucht haben. Daß beide Fragebereiche voneinander profitieren können, beweist REICH, indem er die Variable 'sozialer Kontakt' in die Variable 'Rangweite der Erfahrung' mit einem relativ neuen Gegenstand zu übersetzen versucht. Er versteht darunter die Anzahl der Fakten, die eine Person über einen Gegenstand kennenlernt.

lungen ausgeklammert werden kann¹⁾. Im nächsten Abschnitt 112 wird der Begriff Einstellungsbildung festgelegt und nach dieser Definition soll die affektive oder evaluative Einstellungskomponente untersucht werden. Es interessiert also die Vorliebe bzw. die Abnei-

- 1) Vgl. z.B. NELSON (1939), RYLE (1949), DeFLEUR und WESTIE (1963) bzw. McGUIRE (1969) als Übersichtsartikel. ROTH (1967) faßt Einstellungen auf als nicht direkt beobachtbare hypothetische Konstrukte, die gegenstandsbezogen und erlernbar sind, sowie Systemcharakter haben. Das zuletzt genannte Merkmal offenbart die Problematik dieser Begriffsbestimmungen. Ein behaupteter Systemcharakter setzt identifizierbare Systemeinheiten, die als Kontinuum Dimensionscharakter haben, voraus. Ihre Relationen untereinander konstituieren jedoch bereits hypothetische Beziehungen. Über die Fruchtbarkeit von Begriffen und ihren Definitionen kann aber nur innerhalb eines theoretischen Bezugsrahmens entschieden werden (vgl. HEMPEL, 1952, S. 11 f.). Es wäre daher besser, den Einstellungsbegriff von vornherein als zu erklärendes Phänomen zu betrachten. Dann kann man auch erkennen, daß Verhalten sinnvoller als Konsequenzbedingung von Einstellungen aufzufassen ist und nicht als dritte Komponente, der sog. konativen Komponente neben den am meisten genannten kognitiven bzw. affektiven Einstellungskomponenten (vgl. ROSENBERG 1960). Dies trifft auch für die Arbeiten von FISHBEIN und Mitarbeiter (z.B. AJZEN und FISHBEIN, 1973, S. 45) zu, die von imponierend hohen Korrelationen zwischen Verhalten und Attitüden gegenüber demselben spezifischen Verhalten berichten und auf der Grundlage des Summationsmodells (FISHBEIN, 1967 und ANDERSON und FISHBEIN, 1967) erzielt wurden. Man kann zwar formal nicht von Tautologien sprechen, wenn aber explizit durch Verkürzung des zeitlichen Abstandes der beiden Erhebungen von Verhalten und von Attitüden gegenüber Verhalten und durch fast völlige Homogenisierung der Situation dafür gesorgt wird, daß keine Abweichungen mehr möglich werden, kann zumindest die Nützlichkeit der Ergebnisse angezweifelt werden. Im Extremfall wird ein Reisender auf dem Bahnsteig, nachdem der Zug eingefahren ist, gefragt, ob er in den Zug EINSTEIGEN WIRD und danach folgt die Beobachtung, ob er TATSÄCHLICH in den Zug EINSTEIGT. Ganz deutlich läßt sich die Konsequenz unterschiedlich spezieller, dem Verhalten mehr oder weniger entsprechender Verhaltensintentionen auf den beobachteten Variablenzusammenhang in der Untersuchung von DAVIDSON und JACCARD (1975) erkennen. Eine noch schwerwiegendere Konsequenz dieser Komponentenklassifikation hat ein großer Teil der konstruierten Attitüdenskalen (vgl. SHAW und WRIGHT, 1967) mit sich gebracht. Bei einer Vermischung von Items, die verschiedene Komponenten repräsentieren sollen, ist eine Weiterverwendung dieser Skalen in einem bestimmten theoretischen Rahmen wegen möglicher tautologischer Konsequenzen nicht sinnvoll (vgl. auch in diesem Zusammenhang die Kritik von DUDYCKA, 1943 und SELTZ u.a., 1959).

gung gegenüber Objekten, die relativ neu sind.

Einstellungsbildung wird im Vergleich zu Einstellungsänderungen, die präexistente Einstellungen voraussetzen, als distinktes Problem verstanden. Das läßt sich zumindest eindeutig aus allen Lehrbüchern und der sonst relevanten Literatur zur Einstellungsforschung entnehmen.¹⁾

Es ist auch von vornherein sehr plausibel, sich vorzustellen, daß auf neue Objekte anders reagiert wird als auf bekannte Objekte. Bei einer Suche nach einer Erklärung dieses Phänomens muß man aber feststellen, daß sowohl die theoretische Diskussion als auch die empirische Prüfung von Einstellungsbildung außerordentlich stark vernachlässigt worden ist.²⁾ Viele Autoren gehen implizit, meist ohne Begründung davon aus, daß es sich um dasselbe oder ähnliche Phänomen handelt, die unterschiedliche Begriffsbezeichnung wird jedoch beibehalten und es wird auch nicht auf meist spekulative Erörterung der Ursachen verzichtet (z.B. HOVLAND, JANIS und KELLEY, 1953, S. 10).

TRIANDIS (1971, S. 101 ff.) widmet z.B. dem Problem Attitüdenformation ein gesondertes Kapitel. Der theoretische Gehalt seiner Ausführungen ist jedoch wenig ergiebig: Für die Entwicklung der kognitiven Einstellungskomponente seien Faktoren wie Kategorisierung, Wahrnehmungsselektivität, Assoziation zwischen Kategorien und Akzentuierung von bestimmten Merkmalen verantwortlich zu machen (S. 115). Nähere Ausführungen hierzu sind eher beschreibender Natur, wie z.B. "Furthermore, there is a neutral tendency to simplify our problems and solve them as easily as possible ... Furthermore, categorization helps perception ... But categorization also has a penalty. (S. 102/103)." Die sich anschließenden Hinweise auf weiterführende Literatur beschränken sich auf die Heraus-

- 1) BLEDJIAN (1972, S. 22) kommt nach einer Klassifikation aufgrund der Wirkung von Einstellungen ebenfalls zu einer Kategorie 'Neubildung von Einstellungen'.
- 2) Zu dieser Feststellung gelangt auch DUKES (1955) bei einer Erörterung des verwandten Phänomens der Valenzbildung, ebenso REICH (1965).

bildung, Veränderung und Stabilisierung von Soziotypen und Stereotypen. Daran allein kann man erkennen, daß keine scharfe Trennung zwischen Einstellungsänderung und Einstellungsbildung vorgenommen wurde.

Die Behandlung der Frage, wie sich affektive Einstellungskomponenten entwickeln, erschöpft sich in einer kurzen Darstellung des physiologischen Emotionsbegriffs nach SCHACHTER und in einem Verweis auf SCOTT, der Belohnung als bestimmenden Faktor für einen Wechsel (!!) der Bewertung von Einstellungsobjekten überprüft hat: "Thus, the ones who were rewarded did CHANGE their attitudes. The social reward for expressing a new opinion tends to reinforce the new attitude" (S. 114, Hervorhebung C.L.). Unter einer neuen Attitüde wird daher dem Zitat zufolge eine Veränderung der Bewertung eines bereits existierenden und bewerteten Einstellungsobjekts verstanden. Es wird also weder eine diskriminierende Definition der beiden Phänomene angeboten, noch eine Erklärung, von der man sagen könnte, daß sie zumindest nicht identisch mit Erklärungsversuchen zum Problem der Einstellungsänderung ist. Möglicherweise rührt diese unklare Problemstellung von den in der Einstellungsforschung dominanten gleichgewichtstheoretischen Untersuchungen her. Innerhalb eines solchen theoretischen Rahmens wäre es unter Umständen tatsächlich angebracht, Einstellungsbildung zumindest als Spezialfall der Einstellungsänderung zu verstehen¹⁾, z.B. als eine Bewertungsverschiebung von neutralen zu positiven bzw. negativen Werteinstufungen einzelner Einstellungsobjekte.

Auf die Schwierigkeit der Identifizierung dieses Vorgangs weist KLAPPER (1960) hin: Der Veränderung ursprünglich

1) In Abschnitt 52 wird die Dissonanztheorie im Hinblick auf einen Lösungsbeitrag für Einstellungsbildung geprüft. Danach scheint es so zu sein, daß neue Elemente diejenigen Elemente sind, die jeweils in einer akzentuierten dissonanten oder konsonanten Elementkonstellation neu HINZUKommen. Dies ist eine extrem weite Definition von neuen Elementen.

neutraler Attitüden lag häufig ein positiver oder negativer Verstärkungseffekt zugrunde, der die latent positiven oder negativen Attitüden der ursprünglich neutralen Bewertung aktualisierte. Daß sich jedoch die definitonische Eingrenzung der Attitüdenbildung auf einen Variationsspielraum um die Indifferenzzone nicht eignet, läßt sich aus einer kritischen Analyse der neutralen Items von EDWARDS (1946) ersehen. Eine neutrale Attitüde kann sowohl Ambivalenz als auch Desinteresse signalisieren und spiegelt daher eine völlig verschiedene Problematik wider. Entsprechend zeigen Experimente, deren Anlage allerdings nur in weiterem Sinne als relevant¹⁾ für die Frage der Attitüdenbildung bezeichnet werden kann, sehr kontroverse Ergebnisse. Nach BERELSON, LAZARFELD und MCPHEE (1954) lassen sich Neutrale weniger durch Kampagnen beeinflussen als Gemäßigte, aber umgekehrt, kommen Filme über die Tolerierung von Meinungen bei Kindern, die vorher keine Meinung zu diesem Thema hatten, besonders gut an.

KLAPPER selbst leistet wiederum keinen theoretischen Beitrag zur Klärung dieser Frage, sondern spekuliert über die relative Schwierigkeit, Meinungsbildung oder Meinungsänderung HERZUSTELLEN (KLAPPER, 1960, S. 59). Meinungskonversion ist seiner Ansicht nach schwieriger zu bewerkstelligen als Meinungsneubildung, während die Verstärkung einer Meinung am leichtesten bewirkt werden kann. Hinsichtlich einer daraus sich ergebenden Information über die Art der Determinanten bleibt die Wahl zwischen zwei möglichen Faktorentypen:

1. KLAPPER vermutet, daß dieselben Faktoren für Meinungsbildung, -verstärkung und -konversion wirken, lediglich ihre quantitative Ausprägung kann verschieden sein.

1) Die Schwierigkeit mancher Autoren, "passende" Untersuchungen zum Problem Attitüdenbildung zu finden, ist bezeichnend für die unklare Problemstellung, die nicht in jedem Falle zu einer Trennung der beiden Probleme zwingt. Es sollte lediglich, wenn eine begriffliche Unterscheidung getroffen wird, diese Unterscheidung an Hand bestimmter Kriterien eingeführt und durchgehalten werden.

2. Es wirken nicht dieselben Faktoren. Dann lassen sich die "Prognosen" als ein Hinweis auf ihre unterschiedliche Realisierungsmöglichkeit interpretieren.

Diese Auskunft trägt wenig zur Problemlösung bei, und es ließe sich ebenso spekulativ, aber unter Hinweis auf einen theoretischen Zusammenhang, das Gegenteil voraussagen: Meinungsneubildung ist ebenso einfach herzustellen wie Meinungskonversion unter der Voraussetzung, daß folgende Annahme zutrifft: McGUIRE (1961, 1964, 1968 b, u.a. 1961, 1962) hat wiederholt beobachtet, daß kulturelle Selbstverständlichkeiten oder Binsenwahrheiten ('culturel truism') besonders stark durch Gegenmeinungen beeinflusbar sind. Den Grund dafür sieht er in den schwach ausgebildeten Verteidigungsmechanismen, d.h. der Bereithaltung effizienter Gegenargumente bei dem Versuch, die eingeübten, nicht reflektierten Meinungen durch Überredungsversuche zu erschüttern. Wenn man annehmen kann, daß einer Person, die mit einem neuen Objekt konfrontiert wird, gleichfalls wenig Argumente bekannt sind, die sie vor der Annahme der neuen Meinung schützen könnten, wäre eine relativ leichte Übernahme der neuen Meinung zu erwarten.¹⁾

Trifft es jedoch zu, daß Einstellungsbildung leichter oder schwieriger zu bewerkstelligen ist als Einstellungsänderung, dann ist dies mit Sicherheit auf quantitativ oder inhaltlich verschiedene Bestimmungsfaktoren zurückzuführen. Eine unterschiedliche Erklärung würde jedoch für eine Trennung der beiden Konzepte sprechen und erforderte auch eine explizite Definition beider Probleme.

Die Forschergruppe, die Einstellungsbildung und -änderung explizit definitorisch abgrenzt und teilweise²⁾

- 1) Diese Folgerung läßt sich auch nach einer ausführlicheren theoretischen Analyse in Abschnitt 53 aufrechterhalten.
- 2) WEISS (1962) macht dies als einziger Autor deutlich, bei REICH (1968) wird zwar von Attitüdeninformation gesprochen und es werden relativ neue Einstellungsobjekte konditioniert, dies erfolgt aber nicht auf der Grundlage spezifischer Determinanten für Einstellungsbildung (vgl. Abschnitt 51).

für beide Phänomene aufgrund derselben Faktoren unterschiedliche Voraussagen macht, verwendet behavioristisch orientierte Erklärungsansätze. Sie gehört jedoch - gemessen an der Zahl der empirischen Untersuchungen - sicher nicht zur beherrschenden Gruppe auf dem Gebiet der Einstellungsforschung. Allerdings resultiert z.B. durch die Anwendung des Prinzips der klassischen Konditionierung eine Begriffsbestimmung für neue Objekte, die die Klasse der neuen Objekte kaum eingrenzt und nicht ausschließt, daß dasselbe Objekt einmal als neu und einmal als nicht neu klassifiziert werden kann. Bei der klassischen Konditionierung wird durch zeitliche Kontiguität des zu konditionierenden Stimulus CS mit dem unbedingten Reiz UCS, der eine unbedingte Reaktion UCR zur Folge hat, eine NEUE Verbindung zwischen dem bedingten Reiz CS und der konditionierten Reaktion CR geschaffen. Einstellungsbildung ist demnach mit der Entstehung einer neuen vom Organismus bis dahin nicht bekannten Reiz-Reaktion Verbindung gleichzusetzen. Alle Elemente des Prozesses können dem Organismus bekannt sein, lediglich die Assoziation CS-CR wird neu gelernt.

Im nächsten Abschnitt wird die hier verwendete Definition diskutiert. Sie ermöglicht die Anwendung eines inzwischen etablierten Forschungszweiges, der ausdrücklich Neugierverhalten im weiten Sinne untersucht und bisher für die Frage der Einstellungsbildung noch nicht nutzbar gemacht wurde.

112 Definition des Begriffs Einstellungsbildung

Das Problem der relativen Neuheit eines präsentierten Stimulus und das Lernen einer Reaktion auf diesen Stimulus, die im Bereich der Einstellungstheorien die Bewertung des Objektes einschließt, taucht in allen Problemlösungsversuchen zur Einstellungsbildung auf. Wahrscheinlich ist es in komplexeren sozialen Situationen

schwierig, wenn nicht unmöglich, einen absolut neuen Stimulus zu konstruieren.¹⁾ Die meisten Autoren, soweit sie sich überhaupt um eine Definition bemühen, definieren "neu" als die neue Kombination schon bekannter Elemente. Da in dieser Aussage keine Untersuchungseinheit, d.h. die Größe der beobachteten Elemente, festgelegt wird, kann sich die Rekombination sowohl auf Umstrukturierungen innerhalb der festgelegten Grundeinheit (gewählter Stimulus) beziehen als auch auf die Neukombination mehrerer Stimuli in einer bestimmten Versuchsanordnung. Im ersten Fall sind einzelne Merkmale eines Stimulus neu (die geometrische Figur eines 'Kreises' mit Ausbuchtungen), im letzten Fall sind die Stimuli bekannt, lediglich ihre spezifische Verknüpfung nicht (Serie bestimmter geometrischer Figuren).

Abgesehen von der Schwierigkeit, Teil und Ganzes und somit ihre Kombination aus nur bekannten, bekannten und neuen Elementen oder nur unbekannten Elementen festzulegen, wird diese Definition nur unter bestimmten, in diesem Zusammenhang nicht zu spezifizierenden Umständen sinnvoll sein. In jedem Fall setzt aber die Kenntnis des relativen Anteils neuer Elemente eine Identifizierung des Merkmals neu voraus. Solange keine eindeutigen Reaktionskorrelate wahrnehmungspsychologischer oder -physiologischer Art bekannt sind, müssen daher Hilfskonstruktionen darüber entscheiden, wann ein Merkmal als neu oder weniger neu gelten kann.

Die nachfolgende Übersicht stellt die "objektiven" und "subjektiven" Entscheidungsinstanzen zur Bestimmung des Merkmals 'neu' zusammen:

1) POSTMAN (1963) glaubt daher nicht an die Möglichkeit einer allgemeinen Aussage über die Entstehung von Formwahrnehmungen, sondern nur an die Anwendung perceptueller Gewohnheiten auf neue Situationen.

Übersicht 1: Bestimmungskriterien für das Merkmal 'neu'

OBJEKTIV		SUBJEKTIV	
Informationsquelle ist Monopolist		Vpn	Judger
1	2	3	4
Erfundene Aussage	Informationszugang ist nachweislich unter der Kontrolle des Informanten, Aussage ist empirisch wahr	1. Befragung 2. Informationstest 3. Neutrale Bewertung eines Objektes	

Eine Kombination der Spalten 1 bis 4 dürfte die sicherste Prüfung des Neuheitsgehaltes eines vorgegebenen Stimulus sein. Ob Kriterium 2 allein genügt, hängt von der Stringenz des Nachweises ab. Bei der Bekanntgabe von Wahlergebnissen zum Beispiel liegt eine organisatorische Monopolisierung der Information vor, während künstlich isolierte Gruppen unter Umständen doch Zugang zur vorenthaltenen Information haben.¹⁾

Zur Einordnung verschieden neuer Stimuli auf einem Bekanntheitskontinuum lassen sich obige Kriterien ebenfalls verwenden. Unschärfer, aber unter Umständen praktikabel ist die Vorgabe zweier Stimuli, von denen plausiblerweise angenommen werden kann, daß der Neuheitsabstand relativ groß ist. In einem bekannten wahrnehmungspsychologischen Experiment (HENLE, 1942) wurden aufrechte und umgekehrte Buchstaben als Indikator für eine große bzw. minimale Erfahrung ausgewählt.

Die zu untersuchende Fragestellung läßt sich nun nach den vorausgegangenen Ausführungen folgendermaßen explizieren:

- 1) In einem früheren Experiment von ANNIS und MEIER (1934) (eines der wenigen, das Meinungsbildung in komplexeren sozialen Zusammenhängen untersucht) wurde eine künstliche Isolierung der Probanden vorgenommen. Der implizit verwendete Einstellungsbegriff könnte nach den Kriterien in Sp. 2 u. 3 klassifiziert werden.

Unter EINSTELLUNGSBILDUNG wird die mehr oder weniger positive BEWERTUNG von RELATIV NEUEN Einstellungsobjekten verstanden.¹⁾

Von einem RELATIV NEUEN EINSTELLUNGSOBJEKT wird dann gesprochen, wenn der subjektive Bekanntheitsgrad durch Befragung der Vpn und/oder einem dafür ausgewählten stellvertretenden Personenkreis (Judge) relativ gering ist (Kriterium 3 und 4, Nr. 1 und 2), wenn der monopolistische Zugang des Kommunikators zur Aussagenquelle gewährleistet ist (Kriterium 1 und 2), wenn plausiblerweise zwischen zwei Stimuli ein extremer Neuheitsunterschied angenommen werden kann, oder wenn die präkommunikative Einstellung von Vpn und/oder Judge zu dem Objekt neutral ist (Kriterium 3 und 4, Nr. 3).

Die ambivalenten theoretischen Implikationen des letzten Indikators 'neutrale Einschätzung' können durch Kombination mehrerer Kriterien vermindert werden.

Aus dieser Definition der abhängigen Variablen Einstellungsbildung folgt die theoretische Abgrenzung zum Bereich der Konzeptbildung ('concept formation'). Unter Konzeptbildung wird das Lernen von Begriffsklassen verstanden. GARNER (1962, S. 310 ff.) definiert Konzeptbildung als die gleichförmige IDENTISCHE Reaktion auf MEHRERE, multivariate Stimuli. Die evaluative Bewertung solcher Stimulusklassen interessiert also nicht primär, ist aber als eine Art der identischen Reaktion nicht ausgeschlossen. Soweit Verstärkungstheorien als Erklärung herangezogen werden, findet sich in Abschnitt 51 eine Erörterung der relevanten Untersuchungen, z.B. der mediatisierten Generalisation nach LOTT-EISMAN (1967), die nach ihrer Kennzeichnung zwar Attitüdenformation untersucht, gemessen an der Stimulusanordnung eher noch als RHINE (1958 und SILUN, 1958) den Untersuchungen zur Konzeptbildung zuzuordnen ist. RHINE benutzt lediglich für eine Reihe von Stimuli identische verbale Verstärker. Er rückt daher mit seinen Untersuchungen in die

1) Die situationsspezifischen Rahmenbedingungen, die eine indirekte Interaktionssituation, also Massenkommunikationsformen, abbilden, werden im folgenden Abschnitt erörtert.

Nähe von STAATS und STAATS, die verschiedene Konditionierungsprozesse bei der Entstehung von Präferenzen untersuchen.

Bei der Eindrucksbildung ('impression formation') interessiert entweder die Wahrnehmungsgenauigkeit, die dann über verschiedene Methoden projektive Verfahren oder formalere Inhaltsanalysen (OPOCHINSKY, 1965) erfaßt wird, oder es dominiert die Frage nach der psychologischen Kombination verschiedener Elemente, die den Gesamteindruck einer Reizkonfiguration bestimmt (ROSENBERG, 1968).¹⁾

Hier stehen sich dann die Vertreter von gewichteten Summationsmodellen (FISHBEIN, 1967, FISHBEIN und HUNTER, 1964) und von Durchschnittsmodellen gegenüber, z.B. der umfassenderen Integrationstheorie von ANDERSON (1971, 1974²⁾) oder den Kongruitätsmodellen von OSGOOD und TANNENBAUM (1955). ROSENBERG (1968) kritisiert zu Recht die Verwendung hypothetischer und daher pseudo-attitudinaler Objekte. Des weiteren müßte sich aufgrund dieser Situation nur ein Evaluierungsartefakt unter starker Einwirkung von Pygmalioneffekten ergeben. Als Alternative, die allerdings weder die Anwendung eines Summations- noch eines Durchschnittsmodells ausschließt, empfiehlt er die inhaltliche Erklärung von Elementreorganisationen.

- 1) Eindrucksbildung ist ein Prozeß (by which an individual transforms a multiplicity of observations and hearsay about another person into a set of interpersonal attitudes and perceptions" (S. ROSENBERG, 1968, S. 187)).
- 2) ANDERSON berichtet in inzwischen zahllosen Publikationen von seinem Integrationsmodell und der Anwendung auf verschiedene sozialpsychologische Fragen. Die verschiedenen Modelle seiner Integrationstheorie entsprechen den Annahmen allgemeiner linearer und multiplikativer statistischer Regressionsfunktionen. Im Prinzip wird daher ein interpretierter Kalkül auf die Frage von Variableninteraktionen angewandt, wobei sich die Variablen auf jeden beliebigen Reiz beziehen können. Variiert wird die Zahl der Elemente, die Gewichte der Elemente, der Anfangswert (Konstante) und die additive oder multiplikative Verknüpfung der Elemente.

113 Situationsspezifische Rahmenbedingung: Einstellungsbildung durch massenkommunikatorische Aussagen

Eine Rahmenbedingung, die den Anwendungsbereich spezifiziert, charakterisiert die Situation, in der eine Person zu einer positiven oder ablehnenden Bewertung gelangt. Einstellungsbildung soll in einer interpersonellen aber indirekten Kommunikationssituation erfolgen. Die indirekte Kommunikation kennzeichnet - im Gegensatz zur direkten, personalen Kommunikation - einen Kommunikationsprozeß, an dem in der Regel ein technisches Medium, die sog. Massenmedien, beteiligt ist (vgl. NOELLE-NEUMANN und SCHULZ, 1971, BLEDJIAN, 1972). Infolge der konkurrenzlosen Informationsmonopole der modernen Massenmedien ist es realistisch anzunehmen, daß gerade bei der Verbreitung von Neuerungen die Massenmedien, und damit diese Kommunikationsform, eine entscheidende Rolle spielen.¹⁾ Dies schließt allerdings eine nachfolgende übereinstimmende oder konträre personale Beeinflussung nicht aus (KATZ und LAZARSFELD, 1962).

Die Frage der Einstellungsbildung gehört somit in den Bereich der Wirkungsforschung und ist ebenso wie die am häufigsten behandelte Frage der Einstellungsänderung nicht nur auf den indirekten Kommunikationsprozeß anwendbar, sondern hat im Rahmen interpersonaler Kommunikation gleichfalls ihre Gültigkeit (vgl. BLEDJIAN, 1972). Dies ist nicht nur auf die Entstehungsgeschichte der Kommunikationsforschung in den Vereinigten Staaten (vgl. SCHRAMM, 1970) zurückzuführen, die maßgeblich durch Psychologen, Politologen und Soziologen beeinflusst wurde, sondern wird auch deutlich, wenn man die getrennten Bereiche der direkten (personalen) und indirekten Kommunikation auf der Grundlage gemeinsamer Interaktionsdimensionen zu charakterisieren versucht.

1) KATZ (u.a. 1973) stellt in einer Untersuchung die Massenmedien und ihre differentielle Funktion bei der Erfüllung von Rezipientenbedürfnissen zusammen.

Massenkommunikation wird aber in der Regel nicht allein aufgrund von Interaktionsdimensionen definiert. Stellvertretend für eine Vielzahl ähnlicher Definitionen (z.B. JANOWITZ, 1968, McQUAIL, 1973) können die beiden Begriffsbestimmungen von WEISS (1969, S. 79) angesehen werden. Er schreibt: ... "Mass media are organized means of reaching large numbers of diverse kinds of people quickly and efficiently." (D_1)

Seiner Abhandlung legt er folgende Definition zugrunde: "Mass media may be said to include the print media of newspapers, magazines, and books; the broadcast media of radio and television; and the movies." (D_2)

Der erste Satz (D_1) ist sinnvoller als ein normatives Zielpostulat zu interpretieren und als Begriffsbestimmung weniger geeignet.

Der Tatsache, daß die Massenmedien Informationen jeglicher Art schnell verbreiten, kann man noch zustimmen, obwohl auch hier technische, organisatorische oder geographische Unterschiede im Zusammenhang mit verschiedenen Medientypen zu berücksichtigen wären. Ob jedoch die angebotene Information tatsächlich effizient ist, läßt sich sehr viel schwieriger feststellen. Ob und unter welchen Bedingungen dies zutrifft, ist gerade Gegenstand massenkommunikatorischer Wirkungsanalysen. Es bleibt also die Interpretation, daß es sich um ein erwünschtes, normatives Attribut der Massenmedien handelt. Die Verwendung solcher Merkmale wäre nur im Rahmen einer Ziel-Mittel-Analyse sinnvoll, jedoch weniger zur Abgrenzung des Geltungsbereiches explikativer Studien geeignet.

Die zweite Definition (D_2) ist in der einschlägigen Literatur weit verbreitet. Es handelt sich um eine Aufzählung der meist technisch definierten Medientypen, die Gegenstand der Analyse sind. Vom logischen Standpunkt aus ist dagegen nichts einzuwenden. Akzeptiert man aber als ein Kriterium für die Auswahl von Begriffsbestimmungen die theoretische Fruchtbarkeit einer Definition und bezieht außerdem noch forschungsökonomische

Gesichtspunkte mit ein, muß diese Disziplinabgrenzung wie folgt beurteilt werden:

ERSTENS: Ändert sich die Zahl der in der Definition enthaltenen Objekte, der Medientypen, ändert sich logischerweise der Geltungsbereich aller massenkommunikatorischen Aussagen, für die diese Definition gilt. Die Änderung einer Definition allein kann noch nicht als Argument gegen die Definitionsentscheidung aufgeführt werden. Sowohl Real- als auch Nominaldefinitionen können sich ändern, zum einen aufgrund sich ändernder empirischer Fakten des Sprachgebrauchs ('meaning analysis') oder der behaupteten empirischen Beziehung ('empirical analysis') als auch aufgrund einer theoretisch bedingten Abänderung der Fragen (Nominaldefinition). Die Zahl und Art der Medientypen hat sich jedoch in der Vergangenheit stark gewandelt,¹⁾ eine Entwicklung, die in den nächsten Jahren eher noch zunehmen wird. Jedes neue Medium, das auf den Markt gebracht wird (Kassettensehen, Fernsehfunk, Satellitenfernsehen, Kabelfernsehen; Computer Assisted Instruction, Kartenkassette, Phonobuch), würde eine neue Disziplinabgrenzung verlangen. Das ist nicht nur forschungsökonomisch zu aufwendig, sondern führt auch zu der dann immer wieder neu zu stellenden Frage, nach welchen Kriterien ein neues System ausgeschlossen oder den Untersuchungsprogrammen eingegliedert werden soll.

Damit ist die Verbindung zum ZWEITEN wichtigeren Argument gegen diese Definitionsabgrenzung hergestellt. Die Hypothesen, die innerhalb der Definition (D_2) von Massenkommunikation formuliert werden, haben folgendes Aussagenschema:

1) DeSola POOL (1974) gibt das Alter der wichtigsten Kommunikationsmittel an: das älteste ist die Sprache mit ungefähr 500.000 Jahren, das jüngste die Satelliten mit 10 Jahren. Die rasche Entwicklung der Medien zeigt sich allein am immer kürzer werdenden Abstand zwischen der Einführung neuer Medien.

Wenn eine Person P mit einem Stimulus S durch das Medium X (Fernsehen, Rundfunk, Zeitung, Film etc.) konfrontiert wird, dann reagiert Person P mit der Reaktion R.

Unabhängig davon, welche Untersuchungsmethode angewandt wird - Feldexperiment, Felduntersuchung, Laboratoriums-experiment - ist der Informationsgehalt dieser Hypothesen relativ gering. Die Aussagen gelten nur für das jeweils meist technisch (implizit) beschriebene Medium und die beobachteten Wirkungen sind nicht auf andere Mediumsträger übertragbar.

Jedes Medium ist außerdem mit anderen sensorischen und sozialen Kontexteffekten verbunden, die sich sowohl für neue Übertragungsapparate ändern als auch innerhalb desselben Mediums variieren können¹⁾. Der oben genannte Aussagetyp kontrolliert diese Bedingungen nicht und das ist ein Grund für die häufig widersprüchlichen, nicht vergleichbaren empirischen Ergebnisse innerhalb massenkommunikatorischer Untersuchungen.

Eine Möglichkeit, diese wissenschaftstheoretisch und forschungsökonomisch wenig wünschenswerten Konsequenzen zu umgehen, besteht in einer nicht kasuistisch geprägten Disziplinabgrenzung. Sie nennt die vermuteten theoretisch relevanten Variablen, die für den gesamten Komplex der Mediumsträger gelten, setzt sie um in eine Theorie und gewinnt aus der empirisch festzustellenden Randbedingung oder aufgrund von Zusatzbedingungen für die einzelnen Medientypen Voraussagen für die Wirkung spezifischer technischer Medienformen.

Auch dieses Vorgehen hat seine Mängel, indem nie alle theoretisch relevanten Merkmale bekannt sind und indem selbstverständlich eine Orientierung über das gesamte, sich ständig verändernde (und seien es nur technische

1) siehe z.B. die differenzierten Rückkoppelungsmanöver, die dem Rezipienten als Teilnehmer verschieden genutzter Computer Assisted Instruction-Systeme zur Verfügung stehen (BESSLER, 1971).

Details: Farbfernsehen gegenüber Schwarz-Weiß-Fernsehen) Angebot an Massenmedien erfolgen muß. Das ist aber ein allgemeines wissenschaftliches Problem bei der Abgrenzung von Fragestellungen.

Als Alternative zur enumerativen Definition des Anwendungsbereiches massenkommunikatorischer Aussagen ist eine Charakterisierung mit Hilfe verschiedener Interaktionsdimensionen denkbar. Diese Interaktionsformen sind sowohl für anonyme (indirekte) Kommunikationen, wie auch für direkte Kommunikationen kennzeichnend. Sie unterscheiden sich jedoch hinsichtlich der graduellen Ausprägung der einzelnen Dimensionen und hinsichtlich der relativen Häufigkeit, mit der einzelne Dimensionsabschnitte typischerweise besetzt sind. Folgende Interaktionsdimensionen könnte man als vorläufige Definitionskomponenten der Anwendungsbereiche für massenkommunikatorische Aussagen und direkte Aussagen einführen:

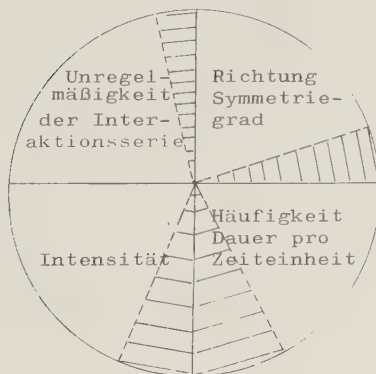
1. Grad der Regelmäßigkeit einer Interaktionsfolge
2. Intensität der Interaktionen
3. Häufigkeit und Dauer der Interaktionen pro Zeiteinheit
4. Richtung, Symmetriegrad der Interaktion (z.B. Einseitige - zweiseitige Kommunikation als dichotomisches Merkmal oder relativer Anteil an den Interaktionen bei zwei oder mehreren Interaktionspartnern).

Nachfolgend abgebildete Kreissegmente geben eine hypothetische Mengenverteilung der Elemente aus der Klasse der Aussagen über indirekte Kommunikation (massenkommunikatorische Aussagen, schraffierte Flächen) und direkte Kommunikation (weiße Fläche) wider. Die Wertausprägung der einzelnen Interaktionsdimensionen könnte man sich auf den einzelnen Segmentbogen verteilt vorstellen, oder alle zusammengestellten Interaktionsdimensionen haben in der Abbildung hohe Merkmalsausprägungen. Dann zeigt sich, daß der relative Anteil der indirekten Kommunikationsaussagen kleiner ist als die Menge der Aussa-

gen über direkte Kommunikationen.

Zum zweiten konzentrieren sich die Interaktionsmerkmale für massenkommunikatorische Aussagen in einem niedrigeren Wertbereich als für Aussagen über direkte Kommunikationen. Direkte Interaktionen sind demnach in der Regel intensiver, dauerhafter, zahlreicher, symmetrischer und häufiger unregelmäßig in der Interaktionsabfolge als die Interaktionen aufgrund einer indirekten Kommunikationsbeziehung.

Übersicht 2: Interaktionsdimensionen in ihrer hypothetischen Mengenverteilung (und Wertausprägung, wenn die Segmentbogen eine solche 'Skala' repräsentieren) zur Definitionsbestimmung der Geltungsbereiche von Aussagen über indirekte und direkte Kommunikationsbeziehungen (schraffierte und weiße Fläche)



Dieser Interaktionskatalog ist nicht vollständig und ließe sich differenzieren durch postulierte empirische Beziehungen zwischen den einzelnen Interaktionsdimensionen. Als Definitionsvorschlag zur Abgrenzung von indirekten und direkten Kommunikationsprozessen ergeben sich jedoch folgende Vorteile:

1. Der kontinuierliche Übergang zwischen den beiden Aussagenbereichen wird deutlich und kann sich auf die

Theoriebildung vorteilhaft auswirken.

2. Neue Medientypen werden von vornherein in den Problembereich eingeschlossen: Die für die herkömmlichen Medientypen charakteristische asymmetrische, einseitige Kommunikationsbeziehung zwischen den Interaktionspartnern gleicht sich einer zunehmend symmetrischen Interaktionsbeziehung an, wenn man die mit einem reichhaltigen Rückkoppelungsprogramm versehenen neuen Massenkommunikationssysteme betrachtet (siehe vor allem die Computer Assisted Instruction, BESSLER, 1971). Aufgrund der empirischen Interdependenz ändern sich gleichzeitig die anderen Interaktionsdimensionen: das Interaktionsmuster wird komplizierter, d.h. verliert den stereotypen, regelmäßigen Kommunikationsverlauf, wird intensiver¹⁾ usw.
3. Die Definitionskomponenten liefern nicht nur relativ exakte Klassifikationskriterien bei einer Erweiterung des Aussagebereiches, sondern sie akzentuieren die theoretischen Implikationen, die für eine befriedigende Erklärung der Aussagenwirkung neuer Kommunikationssysteme berücksichtigt werden müssen.
4. Eine theoretische Typisierung der einzelnen Medientypen untereinander ist möglich, die Anhaltspunkte für weitere Zusatzhypothesen liefern können, die u.U. in einer allgemeinen Theorie der Aussagenwirkung nicht enthalten sind.

Alle genannten Interaktionsdimensionen in der für Massenkommunikation vermuteten Ausprägung treffen auch für die Aussagen über relativ neue Objekte zu, die in die-

1) Eine Ausarbeitung des Definitionsvorschlages verlangt u.a. eine präzise Definition der einzelnen Interaktionskomponenten. Unter Intensität, die nach dieser Aufstellung nicht mit Hilfe der Interaktionsdauer gemessen würde, könnte man z.B. den Grad der Veränderung anderer Interaktionsbeziehungen ansehen, der durch die Veränderung einer Interaktionsbeziehung hervorgerufen wird.

ser Arbeit Einstellungsbildung bewirken sollen. Zu der Interaktionskategorie Einseitigkeit sei jedoch noch angemerkt, daß diese Kennzeichnung keineswegs einen passiven Sozialisationsprozeß charakterisiert und damit mit negativem Bedeutungsgehalt unter Zugrundelegen bestimmter kompensatorisch-emanzipatorischer Sozialisationsideale versehen wird. Es wird damit lediglich EIN in der Realität vorkommender Sozialisationsweg charakterisiert, der eine zum propagierten Aussageninhalt kontroverse Rezipientenreaktion nicht ausschließt. Der hier verwendete Erklärungsansatz wird gerade diese Diskrepanz zwischen Kommunikatorausführungen und Rezipientenkognitionen als Variable einführen und in ihrer Wirkung untersuchen. Es wäre daher auch irreführend, aufgrund irgendwelcher schwer festzustellender Kommunikatorintentionen von Überredung zu sprechen. Der Kommunikator argumentiert und der Rezipient kann aufgrund diskrepanter Argumentperzeptionen zu divergierenden Erkenntnissen kommen. Im Titel der Arbeit kommt diese Tatsache, die sich aus dem Erklärungsansatz ergibt, zum Ausdruck, in dem von 'Einstellungsbildung durch kognitive Überzeugung' die Rede ist.

12 Methodologische Vorgehensweise

121 Auswahl der in Frage kommenden Lösungsansätze: Kurzer Abriß verfügbarer oder relevanter Theorie- ansätze

Der Geltungsbereich der Fragestellung ist nicht auf offenes Verhalten abgestellt. Behavioristische oder kognitive Lerntheorien finden daher keine unmittelbare Anwendung. Die bei der Begriffsdiskussion schon erwähnten S-R-THEORIEN zur Attitüdenbildung können lerntheoretische Sätze daher lediglich analog nutzbar machen. Dies bringt einige Probleme mit sich, wie in Abschnitt 51 noch zu erörtern ist. Man kann jedoch sagen, daß

1. eine konzeptuelle Unterscheidung der Probleme Attitüdenbildung und -änderung möglich wird.
2. ist die Erprobung eines alternativen Ansatzes, der auf anderen Gebieten bereits erfolgreich war, prinzipiell eine empfehlenswerte wissenschaftstheoretische Strategie, zumal es sich um allgemeine und klar konzipierte Theorien handelt. Allerdings haben die S-R-Theorien aus logischen Gründen Schwierigkeiten bei der Erklärung für das Auftreten neuer Reaktion (vgl. Abschnitt 51234).

Die Grundannahmen der INZENTIVTHEORIEN, die von der empirisch produktivsten Yale-Gruppe um HOVLAND entwickelt wurden, entstammen dem lerntheoretischen Gedankengut. Es mangelt ihnen jedoch vor allem an formaler, konsistenter Geschlossenheit des theoretischen Rahmens. Eine häufige Kritik bezieht sich daher auf ihr atheoretisches Vorgehen, das nicht in der Lage war, die widersprüchlichen empirischen Ergebnisse zu integrieren.

Prinzipiell kann dies auf zwei Mängel eines theoretischen Ansatzes zurückzuführen sein:

1. Das Konzept ist zu einfach (z.B. Beschränkung auf einen Erklärungsfaktor). In diesem Falle ist eine

Ergänzung mit Zusatzhypothesen eine mögliche Strategie zur Verbesserung der Theorie. Da die Inzentivtheorie viele Variablen anführt, scheidet dieser Mangel aus.

2. Das theoretische Programm ist klar, hatte aber hinreichend widersprüchliche Fakten zur Folge. Nach Lösung der meßtechnischen Reliabilitätsprobleme, die nicht unbedingt zu Lasten der Theorie gehen müssen, müßte ebenfalls eine Änderung oder Aufgabe der Theorie erwogen werden.

Von einer klaren theoretischen Konzeption kann man bei der Inzentivtheorie nicht sprechen, dieser Vorwurf bezieht sich sowohl auf die Definition der Begriffe als auch auf die behaupteten Zusammenhänge. Die Kritik fassen KIESLER u.a. (1969, S. 117) wie folgt zusammen:

"Had HOVLAND preferred some other linguistic system, it is doubtful that it would have mattered much. The entire program of experiments could easily have been performed if the introductory 'theoretical' chapter had never been written."

Die DISSONANZTHEORIEN eignen sich in der bisherigen Form aus drei Gründen weniger gut für die angestrebte Lösung der gestellten Aufgabe:

1. Das theoretische Konzept geht von einer präexistenten Konstellation der kognitiven Elemente aus, d.h. der Geltungsbereich bezieht sich explizit nicht auf die Bildung von kognitiven Elementzusammenhängen und ihrer Bewertung (Attitudenmessung), sondern befaßt sich mit der Reaktion auf bestimmte, schon vorher existierende Elementbeziehungen (z.B. dissonanter oder harmonischer Beziehungen).
2. Es scheint gerade die Grundannahme, das "pain"-Prinzip, d.h. die Meidung von disharmonischen Elementverbindungen für die Reaktion auf dargebotene neue Stimuli nicht zuzutreffen.

3. Trotz der reichen empirischen Erfahrung lassen sowohl die Anlage der Experimentdesigns, die statistische Auswertung, wie auch die Interpretation der Ergebnisse unter Vernachlässigung von Validitätsproblemen eher auf eine Immunisierungsstrategie einer simplifizierten Ein-Faktor-Theorie schließen (s. CHAPANIS und CHAPANIS, 1964).

Ob trotzdem einzelne Aussagen zur Erklärung von Einstellungsbildung beitragen können, wird ausführlich in Abschnitt 52 erörtert werden.

Die GLEICHGEWICHTSTHEORIEN zeichnen sich zwar durch ein präziseres theoretisches Gerüst aus (OSGOOD und TANNENBAUM, 1955), in der Regel ist aber ihr Problemlösungsbeitrag durch eine Einschränkung des Geltungsbereiches ähnlich der Dissonanztheorie nur bedingt relevant. Werden Gleichgewichtsphänomene nicht in den Vordergrund gestellt - auch ROSENBERG (1960) geht noch von einem kognitiv-affektiven KONSISTENZmodell aus -, ist eine starke Ähnlichkeit mit motivationstheoretischen Ansätzen erkennbar (vgl. den nicht-definitiven Erklärungsansatz von E.R. CARLSON, 1953, 1956, 1960 und PEAK, 1955, 1960), allerdings ohne Berücksichtigung des besonderen Problems der Einstellungsbildung. Dies trifft auch auf das Summationsmodell von FISHBEIN (1967, ANDERSON und FISHBEIN, 1967), das auf der Theorie von DULANY (1961, 1968) beruht, zu.

Als Restgruppe möglicher Theoriebereiche zur Erklärung von Einstellungsentstehung bleiben die MOTIVATIONSTHEORIEN oder kognitiven Lerntheorien einschließlich der "spezielleren" Arousal- oder Optimumstheorien. Letztere bieten explizite Lösungsvorschläge für die Reaktion auf NEUE Stimuli, ebenso wie die spezifischeren Sätze der Imitationstheorien. Diese Ansätze sollen in Kapitel 53 und 54 für die Erklärung von Einstellungsbildung herangezogen werden, da ihr Anwendungsbe- reich Variablen enthält, die für Neugierverhalten im

weiteren Sinne relevant sind. Einstellungsbildung wird demnach als ein Spezialfall von Neugierverhalten verstanden werden.

122 Wissenschaftstheoretische Probleme bei der Suche nach Erklärungen für die Entstehung von Einstellungen

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, daß es keine spezielle Einstellungsbildungstheorie gibt. Es gibt auch keine allgemeine Einstellungstheorie, die nicht nur die kontradiktorischen empirischen Ergebnisse aus verschiedenen Forschungstraditionen erklären könnte, sondern gleichfalls die Neubildung von Einstellungen als zu erklärendes Phänomen einschließt. Es fehlt außerdem eine allgemeine Verhaltenstheorie, deren Geltungsbereich explizit die Entstehung von Valenzen einschließt. Wenn die an anderer Stelle ausführlicher begründete Entscheidung zugunsten einer Suche nach allgemeinen Theorien akzeptiert wird (ALBERT, 1964, 1972; MALEWSKI, 1967, HUMMELL und OPP, 1971; POPPER, 1966; BRAUN, 1971, S. 113 ff.) und einem explorativen, induktiven Sammeln und Ordnen von Daten, deren entsprechende statistische Aufbereitung zwar den logischen Charakter einer explikativen Studie erwerben kann, wissenschaftstheoretisch aber als ex post factum Erklärung bezeichnet werden muß, vorgezogen wird, taucht das Problem auf, welche erkenntnistheoretisch sinnvolle Strategie bei der Theoriebildung durch theoretisches Analogisieren angewendet werden soll.

Folgende Fragen müssen dabei geklärt werden:

1. Welche Definition des zu erklärenden Verhaltens der verschiedenen Verhaltenstheorien (z.B. behavioristische Lerntheorien, kognitive Lerntheorien) schließt explizit oder implizit die Bildung oder Veränderung

von Valenzen und Kognitionen, d.h. nicht-offenes Verhalten ein?

2. Welche Konsequenzen ergeben sich aus der Verwendung von Zusatzhypothesen? Soll man sie als Teildefinition der Terme in die allgemeine Theorie inkorporieren, oder soll man sie als empirisch zu koordinierende Sätze, die weitere Ableitungen ermöglichen, behandeln?
3. Welche der zahlreichen Experimente zu den einzelnen Verhaltenstheorien können als relevant angesehen werden? Haben beispielsweise wahrnehmungstheoretische Experimente, die sehr einfache sensorische Stimuli verwenden, empirischen Evidenzcharakter, d.h. können sie als uminterpretierte, aber legitime Beobachtungsfälle zur Prüfung der Tauglichkeit einer modifizierten Verhaltenstheorie herangezogen werden?
4. Welchen erkenntnistheoretischen Wert haben solche 'Gedankenexperimente' mit empirischen Daten, die in einem anderen theoretischen Zusammenhang erhoben wurden?

Sind Theorien verfügbar, deren Geltungsbereich die vorliegende Frage einschließt, lassen sich über logische Ableitungen Theoreme gewinnen, die als Erklärungsbeitrag genutzt werden sollten. In Abschnitt 53 wird ein solches Verfahren auf die soziale Lerntheorie von ROTTER angewandt. Zusatzhypothesen aus anderen Theoriebereichen (Frage 2) sind in ihrem theoretischen Status nicht eindeutig zu bestimmen. Ihr Wert wird sich erst nach wiederholten empirischen Prüfungen abschätzen lassen. Möglicherweise lassen sie sich im Laufe neuerer theoretischer Entwicklungen modifiziert in ein umfassenderes theoretisches System eingliedern.

Die Fragen 3 und 4 kennzeichnen lediglich das Problem, ein theoretisches Urteil über eine gewonnene Zusatzhypothese oder eine angenommene Koordinationsregel mit einiger empirischer Evidenz abzusichern und so plausibler zu

machen. Als Ersatz für eine gesonderte empirische Prüfung kann diese Art von empirischer Sekundäranalyse nicht gelten.

Die sich anschließenden Kapitel 2, 3 und 4 behandeln einzelne empirische Ergebnisse und Theorien unterschiedlicher Erklärungskraft, die den Einfluß von Kommunikatormerkmalen untersuchen und daher für die Beantwortung der Frage der Einstellungsneubildung von Bedeutung sind: Die meisten Kommunikatoreigenschaften sind unabhängig von der Aussage definiert, die der Kommunikator dem Empfänger mitteilt. Da lediglich in der Aussage zu neuen Objekten Stellung genommen wird, müßten diese Kommunikatormerkmale auch für die Entstehung von Einstellungen als relevante Einflußfaktoren gesammelt und analysiert werden.

In Abschnitt 5 folgt dann eine ausführliche Diskussion allgemeiner Theorien, die entweder als irrelevant zur Beantwortung der Frage ausgeschieden oder aber in den Erklärungsansatz einbezogen werden.

2 Einzelne empirische Untersuchungen zur Rezipientenbeeinflussung unter Berücksichtigung von Kommunikatormerkmalen

21 Aufgabenstellung

Im einführenden Kapitel ist der Mangel an speziellen Untersuchungen zum Problem der Einstellungsbildung beklagt worden. Da dem Kommunikator und der Aussage, die er präsentiert, im Falle der Propagierung neuer Einstellungsbildung eine wichtige Funktion zukommt, muß zunächst auf Untersuchungen zu Einstellungsänderungen zurückgegriffen werden, die jedoch Kommunikatoreigenschaften isoliert oder in Verbindung mit Determinanten der Kommunikatoraussage, also aussageabhängigen Merkmalen, in ihrer Wirkung auf den Einfluß der Rezipienten untersuchen. Diese einzelnen empirischen Untersuchungen, häufig ohne expliziten theoretischen Hintergrund, lassen sich dann im Lichte von allgemeineren Theorien, die mit unterschiedlicher Effizienz die Bewertung neuer Objekte zu erklären vermögen, korrigieren bzw. relativieren, wenn es möglich ist, widersprüchliche Ergebnisse aufzulösen. (Vgl. hierzu Abschnitt 5).

Die beiden folgenden Abschnitte 22 und 23 erörtern einmal die Interrelationsbeziehungen und Interaktionen der am häufigsten genannten Kommunikatormerkmale und Kommunikatormerkmale in Verbindung mit bestimmten Aussagefaktoren in ihrer Wirkung auf die Rezipientenbeeinflussung.

- 22 Interrelationsbeziehungen und Interaktionen zwischen den einzelnen Kommunikatormerkmalen 'Überredungsabsicht, Zuneigung, Ähnlichkeit und Fachkompetenz'
- 221 Darstellung der hypothetischen Interaktionsbeziehungen zwischen einzelnen Merkmalen und ihrer Wirkung auf die Rezipientenattitüden

Zu den immer wiederkehrenden Kommunikatoreigenschaften, die ohne Berücksichtigung anderer Aussagen- oder Rezipientenmerkmale in ihrem Einfluß auf Einstellungsänderungen untersucht werden, zählen folgende Faktoren:

- (1) Die Absicht des Kommunikators, den Rezipienten zur Meinungsänderung zu bewegen, wird nicht wahrgenommen.
- (2) Zuneigung des Kommunikators zum Rezipienten und umgekehrt
- (3) Ähnlichkeit des Kommunikators mit dem Rezipienten hinsichtlich äußerlicher Merkmale (Herkunft, Ausbildung) oder der Bewertung von Einstellungsobjekten.
- (4) Fachkunde, Kompetenz des Kommunikators

Alle vier Faktoren - Fehlen einer wahrgenommenen Absicht, Zuneigung, Ähnlichkeit und Kompetenz - stehen in einer positiven Beziehung zur Einstellungsänderung des Rezipienten.

Zusammengefaßt läßt sich folgende empirische Generalisierung formulieren:

E₁

Je weniger die Absicht des Kommunikators, den Rezipienten zu überreden, vom Rezipienten wahrgenommen wird und/oder je größer die Zuneigung des Kommunikators zum Aussageempfänger und/oder je ähnlicher sich der Kommunikator und der Rezipient hinsichtlich bestimmter Merkmale sind und/oder je größer die fachliche Kompetenz des Kommunikators für das Aussageobjekt ist, um so wahrscheinlicher ist es, daß sich der Rezipient im Sinne der Kommunikatormeinung beeinflussen läßt¹⁾.

-
- 1) Der Begriff Beeinflussung umfaßt Verstärkung, Richtungsänderung und Formierung von Einstellungen.

Die und/oder Verbindung der Satzkomponenten zeigt an, daß die verschiedenen Faktoren in keiner Untersuchung gleichzeitig kontrolliert wurden (Annahme zugunsten einer disjunktiven Satzverknüpfung), eine gleichsinnige oder kumulierende Wirkung aber nicht ausgeschlossen ist (konjunktivische Satzverbindung). Eine Kenntnis der Interaktionswirkungen verschiedener Kommunikatormerkmale verbessert die Prognosemöglichkeit über Rezipientenreaktionen, indem die häufig widersprüchlichen Ergebnisse aus einfachen Beziehungen zwischen einem Kommunikatormerkmal und der Rezipienteneinstellungsveränderung relativiert werden.

Die Interaktionswirkung zwischen den genannten Kommunikatoreigenschaften und der Auswirkung auf die Rezipienteneinstellungen, die sich vermuten lassen, bzw. die teilweise empirisch kontrolliert worden sind, sind in Übersicht 3 zusammengestellt.

Fall 1:

Nach einer Untersuchung von MILLS (1966) ist die Kombination einer geäußerten Zuneigung des Kommunikators gegenüber dem Rezipienten ohne die Absicht, den Zuhörer zu überreden, weniger effektiv als die Kombination affektive Ablehnung des Rezipienten durch den Kommunikator ohne Überredungsabsicht, bzw. Zuneigung mit Überredungsabsicht.

(I₁)

Obwohl jede einzelne Variable - Zuneigung und mangelnde Überredungsabsicht - HÄUFIG¹⁾ zu erhöhten Überredungen geführt hat, ist ihre koordinierte Wirkung kontrovers im Vergleich zur isolierten Wirkung der beiden Faktoren, d.h. weniger effektiv im Hinblick auf eine erfolgte Meinungsübernahme durch den Kommunikationsempfänger.

1) Diese Einschränkung ergibt sich nicht nur aus der Tatsache, daß alle hier aufgeführten Hypothesen probabilistischen Charakter haben, sondern weist darauf hin, daß die in E₁ postulierten Beziehungen häufig positive und widersprechende Ergebnisse zeigten.

Übersicht 3 : Interaktionsbeziehung zwischen 4 Kommunikatormerkmalen in ihrem Einfluß auf die Rezipientenreaktion

	ABSICHT	ZUNEIGUNG	ÄHNLICHKEIT	FACHKOMPETENZ
ABSICHT		1 -	2 (-)	3 (+)
ZUNEIGUNG			4 +	5 0, (+), (-)
ÄHNLICHKEIT				6 (-), (+)
FACHKOMPETENZ				

Zeichenerklärung:

- inkompatible Interaktion

+ verstärkende Interaktion

(-), (+) vermutete negative bzw. positive Interaktion unter Einschränkung

0 Es besteht keine oder eine zu vernachlässigende empirische Beziehung zwischen den Kommunikatorvariablen im Hinblick auf ihre Beeinflussung der Einstellungsveränderungen des Aussageempfängers

Fall 2:

Soweit der Faktor Zuneigung (Z) nicht bereits mit Ähnlichkeitsbedingungen konfundiert ist (im Falle der Untersuchung von MILLS ist dies zumindest zweifelhaft), könnte man einen Interaktionseffekt zwischen geäußerter Überredungsabsicht (Ü) und Ähnlichkeit (Ä) vermuten, die sich bei vorhandener Überredungsabsicht positiv auswirkt:

(I₂)

Je mehr sich Kommunikator und Rezipient in bestimmten Merkmalen ähneln¹⁾, und je größer die Anzahl der Merkmale ist, die als ähnlich wahrgenommen werden, um so größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß sich eine geäußerte Überredungsabsicht des Kommunikators nicht negativ, sondern eher positiv auf die Rezipientenbeeinflussung auswirkt (E).

Obwohl ohne empirischen Beleg spricht für diese Interaktionshypothese die Tatsache, daß Ähnlichkeit und Zuneigung positiv korrelieren (siehe Fall 4). Von einer ähnlichen und geliebten Person werden aber weniger Überredungen mit nachteiligen Folgen erwartet. Eine geäußerte Überredungsabsicht kann also nicht auf etwas aufmerksam machen, was schädliche Folgen hätte. (vgl. hierzu E₆ im folgenden Abschnitt: offene Überredungsabsicht des Kommunikators und Zuneigungsbezeugungen wirken sich positiv auf die Einflußchancen aus.

Fall 6:

Spezifiziert man hier die Ähnlichkeitsdimension, läßt sich folgende Beziehung zwischen den Kommunikatormerkmalen Ähnlichkeit und Fachkompetenz in ihrer Wirkung auf die Rezipientenbeeinflussung postulieren:

1) Die Problematik des Konstrukts Ähnlichkeit taucht in dieser Abhandlung wiederholt auf und ist ohne eine Erörterung der Dimensionen, bzw. der Hilfe kognitiver Wahrnehmungstheorien (z.B. WALLACH, 1970) nicht zu lösen.

(I_{3.1})

Je ähnlicher der Bildungsgrad und die berufliche Tätigkeit von Rezipient und Kommunikator sind, um so weniger oft wird der Rezipient dem Kommunikator eine höhere Kompetenz zugestehen und seine Meinung einer kontroversen Kommunikatormeinung anpassen.

Diese Interaktionshypothese behauptet eine empirische Beziehung zwischen einer bestimmten Ähnlichkeitsdimension und der Kompetenz einer Person. Ausbildung und Beruf legt bis zu einem gewissen Grade Wissenskompetenzen fest. Dadurch scheint es plausibel, daß weniger Abweichungen in der Art festgestellt werden, daß der Rezipient dem Kommunikator unterlegen ist. Man kann also von einer Verringerung des Kompetenzabstandes ausgehen, die allerdings nur wirkungsrelevant im Falle einer hohen Kompetenzausprägung des Kommunikators sein dürfte.

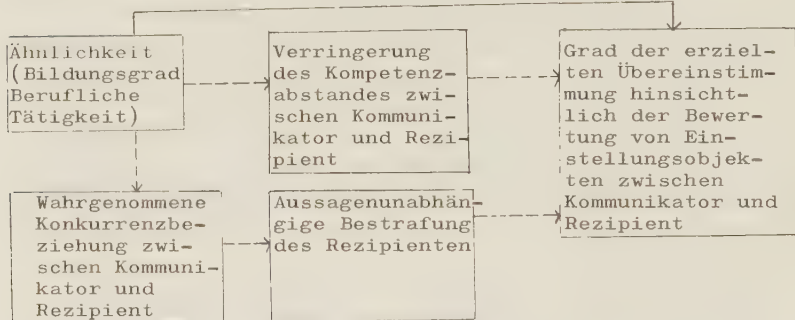
Zugunsten dieser Hypothese kann man eine Untersuchung von SAMELSON (1957) zitieren, die allerdings nur beschränkt anwendbar ist: Je mehr man einer Person glauben macht, sie wäre für eine bestimmte Aufgabe kompetent, um so weniger Konformitätsverhalten zeigt diese Person. Hier wird zwar nur die Wirkung eigener und nicht fremder Kompetenz geprüft, aber aufschlußreich ist die Reaktion einer erhöhten Resistenz gegenüber Anpassungsforderungen aufgrund einer wahrgenommenen, experimentell induzierten, eigenen Zuständigkeit bei einer bestimmten Aufgabe. Ähnlicher Beruf und ähnliche Ausbildung könnten bei einer hohen Kompetenz des Kommunikators mit einer ähnlich hohen Kompetenz des Rezipienten verbunden sein.

Diese Interaktionshypothese I_{3.1} ließe sich durch einen aussageunabhängigen Störfaktor erweitern, den wahrgenommenen Konkurrenzbeziehungen zwischen Kommunikator und Rezipient. In Verbindung mit dem verringerten Kompetenzabstand würde dies gleichfalls eine kontroverse Be-

einflussung durch den Kommunikator erschweren (s. Abschnitt 513 u. 523)¹⁾.

Zusammengefaßt ergäbe sich folgende hypothetische Variablenkette:

Übersicht 4 : Hypothetische Interaktionsbeziehungen zwischen den Kommunikatormerkmalen Ähnlichkeit und Fachkompetenz in ihrer Auswirkung auf die Einflußchancen des Kommunikators

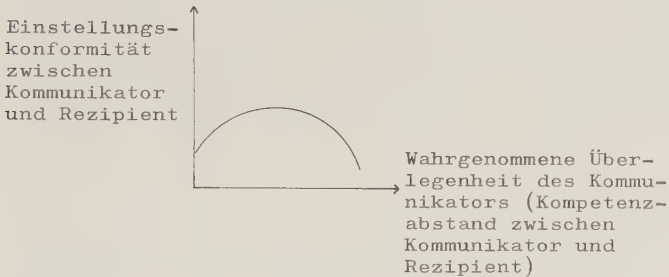


Ebenso wie eine bestimmte Ähnlichkeitsdimension zwischen Kommunikator und Rezipient die positive Wirkung des Faktors Kompetenz beeinträchtigen kann, wäre zu prüfen, inwieweit eine starke Unähnlichkeit, die großen Kompetenzabstand begünstigen könnte, zwischen Kommunikator und Rezipient die Einflußmöglichkeiten des Kommunikators reduziert. In diesem Fall ließe sich eine kurvilineare Beziehung (umgekehrte U-Funktion) zwischen WAHRGENOMMENER Überlegenheit des Kommunikators, teilweise bedingt durch den Grad der Ähnlichkeit zwischen Kommunikator und Rezipient, und erfolgter Meinungsbeeinflussung durch die Aussagequelle vermuten.

1) Die Statusneidtheorie, die innerhalb von Untersuchungen beim Lernen am Modell getestet wurde, propagiert einen ähnlichen, das Imitationsverhalten ungünstig beeinflussenden, Faktor

I_{3.2})

Übersicht 5 : Hypothetische Beziehung zwischen wahrgenommener Überlegenheit des Kommunikators und Einflußchance des Kommunikators



Dem FALL 4 scheint eine weniger problematische empirische Beziehung zugrunde zu liegen, die mehrfach untersucht wurde (FREEDMAN u.a., 1970, S. 303; BYRNE 1971; u.a. 1961, 1965, 1966, 1967)¹⁾:

(I₄)

Wenn sich Rezipient und Kommunikator in bestimmten Merkmalen gleichen, ist es wahrscheinlicher, daß der Rezipient die Zuneigungsbezeugungen des Kommunikators akzeptiert, bzw. ohne Zuneigungsäußerungen des Kommunikators eine positive Affinitätsbeziehung zum Kommunikator entwickelt.

FALL 3 bezieht sich auf das Verhältnis von Überredungsabsicht und Fachkompetenz des Kommunikators und läßt sich in folgende Hypothese fassen:

(I₅)

Je weniger der Kommunikator seine Überredungsabsicht zum Ausdruck bringt, um so eher wird seine fachliche Überlegenheit akzeptiert.

1) Unabhängig vom Medientyp (Tonband, Filmaufzeichnung oder Präsentation einer schriftlichen Aussage) stellen BYRNE und CLORE (1966) z.B. eine funktionale Abhängigkeit zwischen der Zuneigung des Aussageempfängers zum Kommunikationssender und der Ähnlichkeit der Einstellungen der Interaktionspartner fest.

Die Überredungsabsicht wird aber nicht immer als Beurteilungskriterium für die fachliche Qualität einer Kommunikatoraussage gelten können. Unter Umständen schließt eine spezielle Zuständigkeit des Kommunikators Erwartungen hinsichtlich einer Überredungsaktivität des Kommunikators ein (z.B. Politiker).

KELMAN und HOVLAND (1953) fanden z.B., daß Fairneß (hier: Indikator für Überredungsabsicht) eines Kommunikators bei Konstanz seiner Fachkompetenz geringere Einstellungsänderungen bewirkte.

Fall 5:

Zwischen Zuneigung¹⁾ und Fachkompetenz des Kommunikators vermutet McGUIRE (1969, S. 197) eine kurvilineare Beziehung (umgekehrte U-Funktion):

(I₆)

Eine sehr starke Überlegenheit des Kommunikators kann sich negativ oder schwach positiv auf die affektive Bewertung des Kommunikators durch den Rezipienten auswirken, ebenso wie sehr geringe fachliche Qualitäten die Affinitätsbeziehung stören oder zumindest unabhängig von ihr die Einflußchancen bestimmen, beide Faktoren wirken sich dann additiv auf die abhängige Variable aus.

222 Kritik: Vernachlässigte Variable 'Zahl der Kommunikatoren'

Diese kurze Interaktionsanalyse einzelner häufig beob-

1) Die Attraktivität des Kommunikators für den Rezipienten ist nach Untersuchungen von BYRNE u.a. eine Funktion der Belohnungen, die die fremde Person den Experimentteilnehmern zukommen läßt. Eine geäußerte Zuneigung des Kommunikators gegenüber den Rezipienten kann - obwohl von dieser Gruppe nicht direkt untersucht - hier eingeordnet werden und es erübrigt sich vorläufig eine Unterscheidung zwischen Zuneigungsbezeugung des Kommunikators und wahrgenommener Attraktivität des Kommunikators. Das bedeutet jedoch nicht, daß dieser in der Kommunikationsphase stattfindende Feed-back-Mechanismus unerheblich für die Wirkungsanalyse ist. Die hier diskutierten Interaktionsbeziehungen sind Teil dieser intrakommunikativen Wirkung einer Aussage (s.a. HYLTON, 1971), siehe auch Anm. 1, S. 104 und Abschnitt 53 bzw. 54.

achteter Kommunikatorfaktoren in ihrer Wirkung auf die Rezipientenreaktion gibt erste Aufschlüsse darüber, inwiefern die inkonsistenten Ergebnisse auch auf diesem relativ wenig allgemeinen theoretischen Niveau verbessert werden können. Die wenigen zitierten empirischen Untersuchungen zugunsten einzelner Interaktionshypothesen lassen erkennen, welche geringe Beachtung die Interrelationen zwischen verschiedenen Kommunikatormerkmalen, die sich gegenseitig verstärken oder in ihrer Wirkung aufheben können, gefunden haben.

Die Erörterung hat aber gezeigt, daß inkompatible Effekte, also bedeutsame Interaktionseffekte, die die Hauptwirkung der unabhängigen Variablen aufheben, keine Ausnahme sind. Eine Kenntnis dieser Interaktionseffekte wäre auch aufschlußreich für die Wirkungsanalyse MEHRERER KOMMUNIKATIONSQUELLEN, die in einer verschiedenen definierten Konkurrenzbeziehung zueinander stehen. Dieses in den einschlägigen Untersuchungen zur Aussagewirkung (vgl. z.B. den Übersichtsartikel NOELLE-NEUMANN, 1971, S. 316 ff.) kaum behandelte Problem ist für die Situation der Massenmedien von großer Bedeutung (Programmkonkurrenz, Werbung etc.), d.h. der Einfluß eines Kommunikators wird mitbestimmt durch nicht unbedingt gleichzeitig wirkende andere Kommunikatoren, zu denen der Aussageproduzent in einem von den Rezipienten wahrgenommenen Konkurrenzverhältnis steht.

Konkurrenzverhältnisse, häufig etwa definiert als der Wunsch mindestens zweier Personen, dieselbe unteilbare Belohnung zu erhalten, können unterschiedlich intensiv und die Chancen der Konkurrenten für eine gemeinsam angestrebte, aber knappe Belohnungszuweisung unterschiedlich hoch sein. BROWN (1968, S. 323) teilt z.B. die Konkurrenzsituation verschiedener Kommunikatoren ein in eine Konkurrenz mit einer vom Rezipienten bevorzugten oder nicht bevorzugten¹⁾ Kommunikationsquelle. Dies

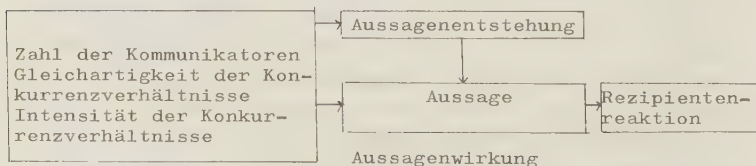
1) Man könnte präzisieren: gleiche positive oder negative Präferenz, bzw. identische Indifferenz gegenüber den wetteifernden Kommunikatoren.

kommt unterschiedlichen Erfolgsaussichten der Kommunikatoren gleich oder einer ungleichen Konkurrenzsituation. Gleichartigkeit und Intensität der Konkurrenzverhältnisse zwischen verschiedenen Kommunikatoren wirkt sich einmal auf die Aussagenproduktion¹⁾ und zum anderen auf die Wahrnehmung der Rezipienten von bestimmten Kommunikatormerkmalen und Aussagemerkmalen aus. Während letzteres Problem vor allem der Wirkungsanalyse zugeordnet werden kann, ist die erste Frage Teil einer Untersuchung über Aussagenentstehung (vgl. BESSLER und BLEDJIAN, 1971). Beide Fragenkomplexe sollten zunächst in einem mikrosoziologischen oder makrosoziologischen (die Kommunikatorbeziehungen sind durch ihre Mitgliedschaft in einer Organisation bedingt) Rahmen erörtert werden.

Die Konfrontation des Rezipienten mit mehreren, ähnlichen Kommunikatoren, die in dem oben definierten Konkurrenzverhältnis stehen, könnte z.B. als eine Stimuluswiederholung interpretiert werden, die zunächst eine erhöhte Einflußnahme bewirkt, dann aber die Einflußchancen mindert.

Zwei vermutlich gleichartige Modelle erzeugten z.B. mehr imitative Antworten als ein Modell, aber auch mehr als drei oder mehr Modelle beim Beobachter dieser Modelle (CAMPBELL, 1961, S. 121).

Übersicht 6: Kommunikatormerkmal 'Zahl der Kommunikatoren' als Determinante für die Aussagenproduktion und die Wahrnehmung einflußbestimmender Kommunikatormerkmale durch den Rezipienten



1) vgl. hierzu die Untersuchungen im Rahmen der Kommunikatorforschung von RÜHL (1969), die die Art der formellen und informellen Kontakte in Redaktionen mit der Methode der teilnehmenden Beobachtung zu erfassen versuchen.

Ein Sonderfall der Wirkung mehrerer Kommunikationsquellen, der auch für die Entstehung von Einstellungen bedeutsam sein könnte, ist die SIMULTANE PRÄSENTIERUNG MEHRERER KOMMUNIKATIONSQUELLEN, denen allerdings unterschiedliche Aufmerksamkeit geschenkt wird. Beispiele für die simultane, aber möglicherweise unterschiedlich starke Wirkung verschiedener Kommunikationsquellen finden sich beim Massenmedium Zeitung (1. Kommunikationsquelle) und Artikel in der Zeitung oder bei den Fernsehanstalten (Einschränkung auf drei mögliche Kommunikationsquellen: 1., 2. und 3. Programm) mit verschiedenen Programmautoren (= 2. Kommunikationsquelle). Auf die gleichzeitige Präsentierung mehrerer nicht immer ähnlich bewerteter Kommunikationsquellen wäre die Adaptationsniveautheorie anwendbar; indem der zentrale Stimuluskomplex ('focal stimulus') mit dem Aussagenautor vergleichbar ist und als Hintergrundstimulus ('background stimulus') die Kommunikationsquelle, die die Aussagen vermittelt, anzusehen wäre.¹⁾ Ob die im Adaptationsniveaumodell impliziten Gewichtungen und Stimulusinteraktionen auf die simultane Wirkung verschiedener Kommunikatoren anwendbar ist, bedarf allerdings einer gesonderten theoretischen und empirischen Prüfung.

1) siehe hierzu die Einstellungsuntersuchung auf der Grundlage der HELSONschen Adaptationsniveautheorie (HELSON u.a., 1956). Eine Kritik dieser Theorie muß in diesem Rahmen unterbleiben. Ihre Vorteile liegen in der Berücksichtigung zeitlich (Erfahrungstimuli als Residualstimuli) und wertmäßig (background gegenüber zentralen Stimuli) verschiedener Stimuli mit einem theoretischen Vorschlag, ihre Gewichtung oder Überlagerung in ein allgemeines Gesetz zu fassen. Zur Konsequenz für die unterschiedlichen Belohnungs- oder Bestrafungsempfindungen aus Verschiebungen oder Veränderungen des Adaptationsniveaus siehe KAUFMANN, 1974.

Schwierigkeiten bereitet jedoch die kategorielle Festlegung der Stimulusdimensionen. Da es sich laut obiger Ausführung um die Wirkung mehrerer gleichzeitig oder nicht gleichzeitig wirkender Kommunikatoren handelt, kann aber zumindest eine ähnliche Stimulusdimension zugrunde gelegt werden.

23 Kommunikatormerkmale in ihrer Relation zu anderen Determinanten der Einflußchancen eines Kommunikators

Mehrere Kommunikatorvariablen werden selten kontrolliert. KELMAN (1958), auf den später eingegangen wird, gehört zu den Ausnahmen, ebenso HYLTON (1971), der einige Feed-Back-Wirkungen zwischen Kommunikator und Rezipient und zwischen einer Mehrzahl von Rezipienten untersucht.

Zunächst sollen in diesem Abschnitt einige der typischen oder auch im Zusammenhang mit der sich anschließenden theoretischen Analyse interessierende empirische Einzelergebnisse vorgestellt werden. Die Unterabschnitte orientieren sich an den oben diskutierten vier Kommunikatorvariablen, die allerdings unterschiedliche Beachtung fanden. So dürfte die Fachkompetenz eines Kommunikators sicher die am meisten untersuchte Variable sein. Die Zusammenstellung und Aufbereitung dieser empirischen Befunde soll aber weniger repräsentativ sein, als möglichst verschiedene empirische Befunde zu sammeln und gegebenenfalls im Rahmen einer theoretischen Integration zu ordnen.

231 Überredungsabsicht des Kommunikators und Attitüden- änderung

Interesse ist (= df. Überredungsabsicht) wichtiger als
Prestige:

E₂

Die Glaubwürdigkeit ('credibility') des Kommunikators nimmt zu, wenn der Kommunikator Meinungen empfiehlt, die seinen Interessen entgegenstehen; unabhängig vom hohen oder niedrigen Prestige des Kommunikators (WALSTER, ARONSON und ABRAHAMS, 1966) ruft er größere Attitüdenänderungen hervor, als wenn er Meinungen empfiehlt, die seinen Interessen dienlich sind.

'Abhören' (= df. Abwesenheit einer Überredungsabsicht)

ist weniger wichtig als Relevanz des Einstellungs-
objektes:

E₃

'Abgehörte' Mitteilungen eines Kommunikators (sie sind angeblich nicht für den Rezipienten bestimmt) bringen wirksamere Meinungsänderungen zustande als Aussagen, mit denen sich der Kommunikator an einen bestimmten Zuhörererkreis wendet. Dieser Effekt ist aber geringer als die Relevanz des Themas (WALSTER und FESTINGER, 1962, BROCK und BECKER, 1965).

'Abhören' und Themarelevanz sind weniger effektiv, wenn gleichzeitig Dissonanz induziert wurde:

E₄

Obwohl eine Kommunikation 'abgehört' wurde und das Einstellungsobjekt für den Rezipienten wichtig war, sind diese beiden Determinanten dann weniger wirksam, wenn die Kommunikatormeinung dissonant zur Rezipientenmeinung ist (BROCK und BECKER, 1965).

'Abhören' von wenig wünschenswerten Mitteilungen:

E₅

Ohne 'Wissen' des Kommunikators verbreitete Kommunikation bewirkt eine erfolgreichere Meinungsänderung, wenn diese Mitteilung den Interessen der Rezipienten zuwiderläuft als die Präsentierung unerwünschter Aussagen, die eine Überredungsabsicht des Kommunikators nicht ausschließen.

Überredungsabsicht und Zuneigung:

E₆

Eine offene Überredungsabsicht des Kommunikators ist dann effektiv, wenn der Kommunikator dem Aussageadressaten glaubhaft seine Zuneigung versichert (MILLS, 1966).

E₇

Bei Konstanz der Attraktivität des Kommunikators ist die Kombination (I₁) Fehlen der Überredungsabsicht und

keine Zuneigungsbezeugung des Kommunikators wirkungsvoller, als eine Affinität zwischen Kommunikator und Rezipient und geäußerte Überredungsabsicht (MILLS, 1966)¹⁾.

Fairneß (= df. Abwesenheit einer Überredungsabsicht) ist weniger wichtig als Fachkompetenz eines Kommunikators:

E₈

Fairneß ruft nur im Zusammenhang mit Fachkompetenz vermehrte Meinungsänderung hervor (KELMAN und HOVLAND, 1953, HOVLAND und MANDELL, 1952).

E_{9.1}

Erwartet der Rezipient einen Kommunikatorvortrag innerhalb einer Diskussionskontroverse, dann ändert er seine Einstellungen stärker (Polarisierung beim engagierten Rezipienten, Mäßigung beim wenig engagierten Rezipienten), als wenn eine kontroverse Meinung des Kommunikators ohne Diskussionsrückkoppelung antizipiert (SEARS u.a., 1964).

E_{9.2}

Größere Attitüdenänderung ruft ein weniger vertrauenswürdiger Anwalt während einer Verteidigungsrede vor Gericht hervor, als ein vertrauenswürdiger Anwalt, der jedoch eine 'neutrale' Stellungnahme abgibt (SEARS, 1965, in: McGUIRE, 1969).

E_{10.1}

Die Präsentierung von Gegenargumenten ('two-sided message') ist effektiver als ein einseitig ausgeführter Kommunikationsinhalt.

E_{10.2}

Erwähnen und Zurückweisen von Gegenargumenten bedingt größere Immunisierungseffekte als die alleinige Prä-

-
- 1) Die häufig positiven Korrelationsresultate zwischen Überredungsabsicht und verminderter Einflußchance des Kommunikators gewinnen an Bedeutung, wenn man die zugunsten der Hypothese wirkenden 'Demand'-Effekte berücksichtigt, für die besonders dieser Experimenttyp anfällig ist (durchgängige Kritik z.B. bei KIESLER u.a., 1969).

sentierung von Gegenargumenten (McGUIRE, 1964).¹⁾

E₁₁

Kommunikator erläutert explizit die Konsequenz (KING und JANIS, 1956) und erzielt größere Attitüdenänderungen (stark uneinheitliche Replikationsergebnisse).

E₁₂

Starke Extremität der Kommunikatoreinstellung im Vergleich zur Rezipienteneinstellung (ANDERSON und HOVLAND, 1966) erzeugt geringeren Einstellungswandel.

E_{13.1}

Stilintensität (z.B. Zahl der Metaphern, BOWERS und OSBORN, 1966) zeigt geringe Tendenz einer erhöhten Attitüdeneinflußnahme (dagegen: McEVEN und GREENBERG, 1970).

E_{13.2}

Ausgefeilte gegenüber improvisierten Mitteilungen werden als vertrauenswürdiger wahrgenommen, aber beeinflussen die Einstellungen stärker (Erhöhtes Verständnis der Kommunikation und vermehrter Kompetenzeindruck, SHARP und McCLUNG, 1966).

E_{13.3}

Rhetorische Qualität (Zahl der Pausen) ist mit mehr Kompetenzzuschreibungen verbunden, aber ohne Einfluß auf das Zutrauen, das der Rezipient zum Kommunikator hat (MILLER und HEWGILL, 1966).

1) Die Fülle der Untersuchungen zu diesem Problemkreis (Standarduntersuchung von HOVLAND, LUMSDAINE, SHEFFIELD, 1949) wurde relativiert durch die Variablen Bildung, Prädisposition der Rezipienten (Übereinstimmung mit einem Argument), ebenso die Reihenfolge der Pro- oder Kontraargumente (Primacy, Recency-Effekt), von MILLER und CAMPBELL durch sich überlagernde Vergessenskurven einzelner Argumente erklärt. Die aus diesem Fragenkomplex interessantesten Untersuchungen stammen von McGUIRE, PAPAGEORGIS und TANNENBAUM, die weder die zeitliche Anordnung der Argumente, noch die Vielseitigkeit der Argumentation prüfen, sondern die Art der Argumentation in ihrer Wirkung auf die Herausbildung von Verteidigungsmechanismen beobachten. Interpretiert man diese Stimulusfolgen innerhalb lerntheoretischer Belohnungsmuster und ihrer Auswirkung auf die Löschresistenz, ergeben sich interessante Zusatzkenntnisse. Hier allerdings werden diese Variablen nur daraufhin analysiert, inwieweit sie bestimmte Wahrnehmungen von Kommunikatorvariablen (Überredungsabsicht) beeinflussen.

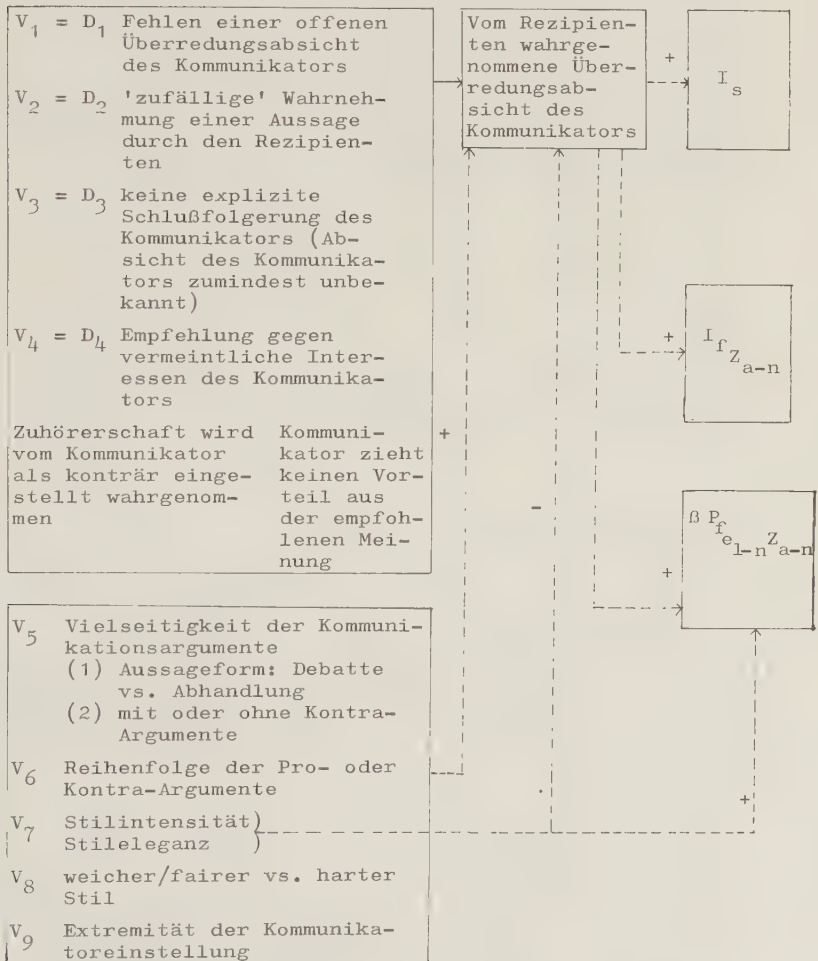
2311 Kritik und Integrationsversuch

Die Hypothesen E₂₋₁₃ enthalten die auf der nächsten Seite zusammengestellten Variablen, die teils in definitorischer, teils in empirischer Beziehung zur wahrgenommenen Überredungsabsicht des Kommunikators stehen. Die Übersicht macht deutlich, daß Variablen (vor allem die Variablen 5 bis 9), die häufig unter der Überschrift Aussagenmerkmale zitiert werden, besser als Kommunikatorverhaltensweisen bezeichnet werden sollten, die in bestimmter, die Einstellungen beeinflussende, Weise wahrgenommen werden.¹⁾

Die Vielzahl der uneinheitlichen Replikationsergebnisse wie auch mehrere Relativierungsversuche zeugen von dem relativ unbefriedigenden theoretischen Status der obigen (und auch nachfolgenden) Hypothesen: Das Fehlen einer Überredungsabsicht beeinträchtigt nicht immer die Einflußchancen des Kommunikators; Stillintensität wirkt sich negativ auf die Überredungsabsicht aus, wird aber

1) Als Kritik am Rande sein auf die gängigen Titel in den maßgeblichen Sammelwerken hingewiesen. Sie orientieren sich an der klassischen LASSWELLSchen Frage - Wer sagt was zu wem - und führen zu einer Kategorisierung der Variablen nach Kommunikationsquelle, Aussagefaktoren (message), Mediumsfaktoren (channel) und Rezipientenfaktoren (McGUIRE, 1969, S. 172) oder wie BURKE: (1962) Szene, Akt, Agent, Agentur, Ziel; DOOB verfeinert die Aufteilungen und kommt auf insgesamt 12 Kategorien (1947). Obwohl die Autoren mit diesen Ordnungstiteln nicht immer einen theoretischen Anspruch verbinden, determinieren sie zum Teil die Theorien, die zur Erklärung herangezogen werden (siehe z.B. das Erklärungsmodell von FREEDMAN u.a., 1970).

Übersicht 7 : Empirische Generalisierungen über Kommunikatorverhalten und wahrgenommenen Kommunikatorintensionen (Überredungsabsicht);
 V_{1-4} können als Definitionskomponenten der Überredungsabsicht fungieren;
 V_{5-9} behaupten eine empirische Beziehung



'kompensiert' durch den überlegenen fachlichen Eindruck, den dieser Kommunikator hinterläßt. Erste Anhaltspunkte für eine theoretische Integration liefern die Konzepte der wahrgenommenen, aussageunabhängigen Belohnung oder Bestrafung durch den Kommunikator, der unterschiedlichen Fremd- und Eigenbewertung von Zielen hinsichtlich Intensität und Zahl ($\phi I_f; I_s$) und der unterschiedlich akzeptierten Instrumentalitäts- oder Wahrscheinlichkeitsrechnung von Kommunikator und Rezipient ($\beta P_f; P_s$) (siehe ausführlicher Abschn. 54). Eine wahrgenommene Überredungsabsicht wirkt sich danach nur dann negativ auf eine vom Kommunikator beabsichtigte Einstellungsveränderung aus, wenn sie aussagenunabhängige Bestrafungen, z.B. Selbstwertbedrohungen, hervorruft, bzw. die Rezipienten die Kommunikatorziele, die der Kommunikator aufgrund der Einstellungsobjekte anspricht, schlechter bewerten oder andere Zielkonstellationen, die eine Ablehnung der Einstellungsobjekte nahelegen, in Betracht ziehen (I_s) oder die Wahrscheinlichkeitsrechnungen des Kommunikators (βP_f) in Zweifel ziehen.

2312 McGUIREs 'Verdacht' Variable

Die obigen Zusatzbedingungen wären empirisch nachzuprüfen. Sie liefern aber konsistentere Erklärungen als McGUIRE bei der Untersuchung der Variablen 'Verdachtsmomente des Rezipienten gegenüber dem Kommunikator' ('suspiciousness') anbietet (1969b). Seine Analyse ist leider wenig systematisch. Er erhebt zwar den Anspruch, erklärende Zwischenvariablen bereitzustellen, die aber eher als theoretisch unverbundene Generalisierungen aus einzelnen hierfür relevanten empirischen Ergebnissen zu kennzeichnen wären. Das Verdienst seiner Abhandlung liegt aber in der Untersuchung einer in der Kommunikatorforschung nicht in den Vordergrund gestellten Variablen, die die unpersönlichen Beziehungen zwischen Rezipient und Kommunikator, die Konfrontation mit einem

Fremden, kennzeichnet. Mißtrauen des Rezipienten und wahrgenommene Überredungsabsicht sind ähnliche, wenn nicht identische Faktoren.

McGUIRE definiert die Überredungssituation, die beim Rezipienten Verdachtsmomente auslösen kann, folgendermaßen:

1. Der Rezipient ist das Objekt eines allgemeinen Überredungsversuches
2. Der Rezipient kennt den speziellen Einstellungsgegenstand einschließlich bestimmter Argumente des Kommunikators im voraus und weiß, daß ihn der Autor in diesem Sinne beeinflussen will.
3. Der Rezipient weiß, daß seine Bewertungen der Einstellungen (Fragen) Gegenstand der Untersuchung sind.

Nur den letzten Punkt will McGUIRE, falls er die Ergebnisse in der prognostizierten Weise verändert, als methodische Verzerrung bezeichnen. Dagegen sind die beiden ersten Situationen als natürliche Einflußgrößen anzusehen, d.h., sie werden nicht durch den künstlichen Experimenteingriff erzeugt und ihre Kontrolle würde erklärungsrelevante Faktoren ausschließen, was bedeutet, daß über ihren Einfluß nichts ausgesagt werden kann.

Als MESSOPERATIONEN für die unabhängige Variable (Mißtrauen des Rezipienten) in ihrem Einfluß auf die dadurch mißlungene Einflußnahme des Kommunikators, hat McGUIRE folgende Experimentanordnungen 'gesammelt':

1. subjektive Befragung der Rezipienten
2. Prüfung der Einstellungsänderung als Folge einer Vorwarnung ohne Präsentierung des Angriffes
3. Vorwarnung bezüglich eines folgenden Überredungsversuches und Konfrontation mit der fraglichen Aussage

4. Vorwarnung, Vorgabe von Verteidigungsargumenten, ohne daß eine entsprechende Aussage vorgeführt wird, mit anschließender Beobachtung der Einstellungsveränderungen.

Als ERKLÄRUNG (nicht beobachteter) intervenierender Variablen stellt McGUIRE folgende Konstrukte vor, die entweder einen Widerstand gegenüber dem Überredungsversuch begünstigen würden (Variablen 1 - 3) oder einer erhöhten Einstellungsänderung förderlich wären (Variablen 4 - 9).

1. Vorwarnung bedingt eine effizientere Aufnahme der Gegenargumente und regt dazu an, neue Verteidigungsargumente zu entwickeln
2. Aktives Wiederhören der Verteidigungsargumente
3. Selbsteinschätzung wird durch die erwartete Überredung beeinträchtigt
4. Vorwarnung steigert die Aufmerksamkeit gegenüber Pro-Argumenten
5. Vorwarnung fördert ein 'gezieltes' konformes Verhalten der Vpn in Übereinstimmung mit der angebotenen Kommunikatormeinung ('demand'-Effekt)
6. Quellenattraktivität und Macht des Kommunikators wirkt im Zusammenhang mit einem beim Rezipienten ausgelösten Verdacht als Verstärkung des konformen Verhaltens (Konformität ist wie unter Punkt 5 erwünscht und der Rezipient erhält durch Explizierung der Überredungsabsichten instrumentelle Information einer effektiven Wunschverwirklichung)
7. Nicht die Selbsteinschätzung des Rezipienten wird durch die Ankündigung eines Überredungsversuches bedroht, sondern die jeweilige Kommunikationsdiskrepanz bedingt einen Assimilationseffekt (Annäherung der beiden Meinungen) oder einen Kontrasteffekt (Entfernung der beiden Meinungen)

8. Verdachtsmomente des Rezipienten fixieren eine prä-existente, erwartete Einstellung (primacy-recency-Effekt)
9. Verdecken von Überredungsabsichten begünstigt den Kommunikatoreffekt.¹⁾

Eine detaillierte Kritik der 'Erklärungsvorschläge' würde in diesem Rahmen zu weit führen. Sie setzt eine Darstellung der allgemeineren Theorien voraus, die mit den einzelnen Hypothesen in Verbindung gebracht werden könnten und die sowohl Überschneidungen (z.B. Satz 5 und 6), als auch Widersprüche aufdecken könnten. Auf den ersten Blick werden drei verschiedene theoretische Satzgefüge angesprochen:

1. Dissonanztheorie (Satz 7)
2. Motivationale Theorien (Selbstbedrohung in Satz 3, der kontrovers zu Satz 7 ist; ebenso Satz 5, 6 oder 9, falls Zerstreuungseffekte als Nebenbelohnung interpretiert werden)
3. Kognitive Komplexitätstheorien oder Lerntheorie (Satz 1, 2, 4, 8 und Satz 9, der dann äquivalent mit Satz 4 ist).

1) FREEDMAN und SEARS (1965) bezweifeln die Einstellungsänderungen begünstigende Wirkung eines Zerstreuungseffektes: sie vermuten, daß die jeweiligen Zerstreuungen mit Nebenbelohnungen assoziiert waren, die sich auf die Einstellungen auswirkten. ROSENBLATT (1966) postuliert eine nicht-monotone (umgekehrte U-Funktion) Beziehung zwischen Ausmaß der Zerstreuung und Einstellungsänderung.

232 Veränderung von Kommunikatormerkmalen mit der Zeit

E₁₄

'Sleepers effect': Ursprünglich positive oder negative Quellenbewertungen gleichen sich bei späteren Messungen an, d.h., der positiv eingeschätzte Kommunikator wird später als weniger positiv eingestuft, während der negativ bewertete Kommunikator als weniger unangenehm erinnert wird (WEISS, 1953).¹⁾

Der Vergessensgradient für die positiv bewertete Kommunikationsquelle verläuft steiler als der für die negative Kommunikationsquelle (WATTS und McGUIRE, 1964).

E₁₅

Quellenbewertung ändert sich weniger stark als die Bewertung der Aussageninhalte (OSGOOD und TANNENBAUM, 1955).

Zeitpunkt der Kommunikatorstimulusabgabe:

E₁₆

Wird ein Kommunikator als wenig glaubwürdig geschildert, bevor der Rezipient seine Aussage kennenlernt, dann sind weniger Einstellungsänderungen zu beachten, als wenn der Kommunikator nicht identifiziert wird.

Eine experimentell induzierte Kommunikatorglaubwürdigkeit wirkt am stärksten unmittelbar nach der Aussagenpräsentierung (BERSCHIED und WALSTER, 1969, S. 148).

1) Neuere Untersuchungen hierzu scheinen den 'sleepers effect' als Phänomen zu widerlegen. GILLIG und GREENWALD (1974)

233 Interaktion der Kommunikatorbewertung mit dem
Belohnungscharakter der Aussage

2331 Hypothesen

E_{17.1}

Belohnungsorientierte Aussagen haben ebensowenig wie bestrafungsorientierte Aussagen einen Einfluß auf die postkommunikative Glaubwürdigkeit, die der Rezipient dem Kommunikator zuschreibt (McCROSKY und WRIGHT, 1971)¹⁾.

E_{17.2}

Hohe Glaubwürdigkeit in Verbindung mit einer bestrafungsorientierten Aussage erzeugt mehr Attitüdenänderung als im Zusammenhang mit einer belohnenden Aussage.

Die theoretisch (nicht logisch) äquivalente Hypothese, daß geringe Glaubwürdigkeit einer belohnungsorientierten Aussage mehr Attitüdenveränderungen schafft, als eine bestrafende Aussage, die von einem wenig glaubwürdigen Kommunikator stammt, (E_{17.3}), konnte empirisch nicht nachgewiesen werden. WENBURG (1969), der ähnliche Untersuchungen wie McCROSKY und WRIGHT durchgeführt hat, stellt keinerlei unterschiedliche Wirkung auf die Attitüdenveränderung oder postkommunikative Kommunikatoreinschätzung als Folge einer Aussage mit bestrafenden oder belohnenden Reizen fest.

2332 Explikation des zugrunde liegenden Dissonanzmodells

Beide Autoren, deren Variablenkonstellation und -messung für den hier vertretenen Ansatz interessant ist, arbeiten mit dem Dissonanzmodell.

1) Das Untersuchungsergebnis widerspricht der ex ante-Hypothese, daß belohnende Aussagen größere postkommunikative Glaubwürdigkeit erzeugen als bestrafende Aussagen (s.a. WENBURG, 1969).

Aussageninhalte, die dem Rezipienten mutmaßlich unangenehm sind, erzeugen hohe Inkonsistenzen, während belohnende Aussagen geringe Inkonsistenzen bedingen.

Auf welche Weise nun die Dissonanzen reduziert werden, wollen McCROSKEY und WRIGHT mit Hilfe der Kommunikatoreigenschaft vorherbestimmen: Wird der Kommunikator als sehr glaubwürdig wahrgenommen, ist es schwierig, die Kommunikationsquelle abzulehnen; die Dissonanz, hervorgerufen durch den bestrafenden Aussageninhalt, wird durch die Änderung der Attitüden reduziert ($E_{17.2}$).

Der zweite prognostizierte, empirisch aber nicht bestätigte Einstellungsunterschied zugunsten der Variablen geringe Glaubwürdigkeit und bestrafende Aussagen ist zunächst schwieriger in das Dissonanzmodell einzuordnen ($E_{17.3}$).

Bei der Analyse der Hypothesen und ihrer Prüfung auf Konsistenz tauchen zuerst folgende Fragen auf:

1. Von vier möglichen Hypothesen haben McCROSKEY und WRIGHT nur zwei formuliert (eine 2 x 2 faktorielle Untersuchung ohne die Hypothesen auf die postkommunikative Wirkung der Kommunikatoreinschätzung).
2. Welche kognitiven Elemente haben Dissonanzen erzeugt?
3. Wie werden die Dissonanzen reduziert? Ausmaß der Dissonanz und prognostizierte Einstellungsänderung verlaufen nicht konform.

Folgende explizierten und ZUGUNSTEN der Dissonanztheorie erweiterten Annahmen sind bei McCROSKEY und WRIGHT nur teilweise und implizit enthalten:

A₁

Belohnende Aussagen rufen geringere Inkonsistenzen hervor als bestrafende Aussagen.

A₂

Während bestrafende Aussagen an sich Inkonsistenzen bewirken (Unvereinbarkeit der kognitiven Elemente 'ich will den negativen Reiz x nicht' mit 'diese Aussage enthält den Reiz x'), sind Kommunikatormerkmale (hohe oder geringe Glaubwürdigkeit) nur in Verbindung mit bestimmten Aussagenausprägungen unvereinbar: Hohe oder geringe Glaubwürdigkeit an sich bedingt keine Inkonsistenz.

A₃

Eine Inkonsistenz durch Aussagen (I_1) hervorgerufen, ist größer als eine Inkonsistenz (I_2), die auf eine inkompatible Kombination von Kommunikatormerkmalsausprägung und Aussageninhalt zurückzuführen ist.

Das Dissonanzmodell wurde durch zwei Annahmen erweitert: einmal wird eine Kommunikatoreigenschaft nicht nur als Mittel der Dissonanzreduktion angesehen, sondern als ein zusätzlicher Dissonanzeffekt, der zum anderen mit der wichtigeren Inkonsistenz, die auf bestimmten Aussageninhalten beruht, interagiert.

Mit den Annahmen lassen sich folgende Dissonanzabstufungen für die vier Variablenkombinationen konstruieren:

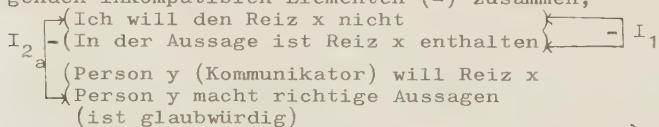
Hohe Glaubwürdigkeit/ bestrafende Aussage (Zwei Dissonanzeffekte: I_1 und $I_{2a}^{1)})$	1	abnehmende Gesamtdissonanz
Geringe Glaubwürdigkeit und bestrafende Aussage (Ein Dissonanzeffekt I_1)	2	
Geringe Glaubwürdigkeit/ belohnende Aussage (Ein Dissonanzeffekt $I_{2b}^{2)})$	3	
Hohe Glaubwürdigkeit/ belohnende Aussage (Kein Dissonanzeffekt ²⁾)	4	

Für die Prognose der Einstellungsänderungen aufgrund von Inkonsistenzen sollten Reduktionsbedingungen bekannt sein.

A₄

Der hier explizierte Dissonanzeffekt ($I_{2b}^{2)})$ verhindert in stärkerem Maße eine Annahme der propagierten Aussage, d.h. die Aussage wird zurückgewiesen, was für den Dissonanztyp I_2 wesentlich schwieriger sein wird. Folgende - von obiger Dissonanzrangfolge abweichende - unterschiedliche Einstellungsänderungen können prognostiziert werden:

- 1) Dissonanzeffekte lassen sich mit Hilfe eines psychologischen Schemas systematisieren, das ausführlicher in Abschnitt 52 zur Analyse dissonanztheoretischer Aussagen herangezogen wird. Hier sollen die Elemente aufgezählt werden. I_2 setzt sich aus den beiden folgenden inkompatiblen Elementen (-) zusammen,



- 2) I_{2b}
- Ich will den Reiz z (Rezipient)
 - (In der Aussage ist Reiz z enthalten)
 - (Person u (Kommunikator) will Reiz z
 - Person u macht keine richtigen Aussagen
 - (Person y macht richtige Aussagen und will Reiz z
- + K.E. +
kompatible Elemente

McCROSKY und WRIGHT:		H_1 ¹⁾	Geringe Glaubwürdigkeit/ belohnende Aussage	(3)	1	abnehmende Einstell- ungsän- derungen
$H_1 > H_4$		H_2	Hohe Glaubwürdigkeit/ bestrafende Aussage	(1)	2	
		H_3	Hohe Glaubwürdigkeit/ belohnende Aussage	(4)	3	
$H_2 > H_3$		H_4	Geringe Glaubwürdigkeit/ bestrafende Aussage	(2)	4	

Die Zahlen in der Klammer stellen die Rangziffern der obigen Dissonanzintensitäten (1 = höchste Dissonanz) den Einstellungsänderungszahlen (1 = höchste Einstellungsänderung) gegenüber.

2333 Kritik

Die postulierten Rangfolgen ergeben sich aus den Annahmen A_{1-4} (Dissonanzintensität und Kommunikatormerkmal Glaubwürdigkeit als Reduktionsmittel) und den von McCROSKY und WRIGHT teilweise vorgegebenen Rangfolgen. Sie behaupten in $E_{17.2}$ und in $E_{17.3}$, daß die Einstellungsänderungen in H_2 (Hohe Glaubwürdigkeit und bestrafende Aussage) größer als in H_3 (Hohe Glaubwürdigkeit und belohnende Aussage) sind und in H_1 (Geringe Glaubwürdigkeit und belohnende Aussage) größer als in H_4 (Geringe Glaubwürdigkeit und bestrafende Aussage) (nicht empirisch nachgewiesen). Das Verhältnis von H_1 zu H_3 und von H_2 zu H_4 , sowie von H_1 zu H_2 und von H_3 zu H_4 bleibt explizit ungeklärt. Besonders die letzte Beziehung wird durch die hier präzisierten Annahmen nicht hinreichend bestimmt. Ein Austausch der Rangfolge wäre denkbar. Zuvor müßte aber die Frage beantwortet werden: Welche Variablenkonstellation ruft weniger Einstellungsänderungen hervor? Die Absenz einer Disso-

1) H_1 bezeichnen Hypothesen, da den Variablenkombinationen Angaben über Einstellungsänderungen in Form von Kennziffern folgen und daher Prognosen beinhalten. Außerdem stehen die eingeklammerten Zahlen für Dissonanzunterschiede.

nanz (H_3) oder H_4 mit relativ größeren Dissonanzen, die aber aufgrund A_4 durch Ablehnung der Kommunikation bewältigt werden kann? Erlaubt die Abwesenheit der wichtigsten theoretischen Bedingung (keine Dissonanz) überhaupt eine Reaktion? Schwierig ist auch das Verhältnis von H_1 zu H_2 : Die Einstellungsänderungsunterschiede sind kleiner (kleinster Unterschied in dieser allerdings groben Skala) als die Dissonanzunterschiede (größter möglicher Unterschied).

Ein möglicher Austausch der Ränge (Reihenfolge von H_{1-4} dan $1 = 3, 4 = 4, 2 = 1, 3 = 2$) würde bei H_3 mit der geringsten Dissonanz die zweithöchste Einstellungsänderung vermuten, eine für eine Argumentation INNERHALB der dissonanztheoretischen Annahmen noch weniger vorteilhafte Aufstellung.

Damit werden folgende Mängel deutlich, obwohl die Annahmen präzisiert und die sonst unübliche, aber realistischere Berücksichtigung MEHRERER interagierender Dissonanzeffekte keine ausreichende Verbesserung erbracht hat:

1. Die Bedingungen für die Reduktion der Dissonanz müssen bekannt sein.
2. Der Dissonanzeffekt bei Konstanz der Reduktionsmittel 'Glaubwürdigkeit des Kommunikators' reicht zur Prognose empirisch bewährter Hypothesen nur dann aus, wenn wie in H_2 und H_3 die Dissonanzunterschiede (Ziffer 1 + 4!) entsprechend der hier eingeführten Annahmen relativ groß sind.
3. Die Abwesenheit von Dissonanz bedingt Reaktionen des Rezipienten, die im Widerspruch zu der wichtigsten dissonanztheoretischen Annahme stehen (vgl. Abschnitt 52).
4. Punkt 3 führt zu der Überlegung, inwieweit die dissonanztheoretischen Annahmen anderen theoretischen Sätzen unterlegen sind, d.h. weniger brauchbare Verhal-

tenserklärungen anbieten als etwa die Inzenththeoretiker oder die instrumentellen Attitudentheorien der Michigan-Gruppe (PEAK, 1955, CARLSON, 1953, ROSENBERG, 1960), die in Übereinstimmung mit dem hier vertretenen Ansatz Aussagebelohnungen als günstige Voraussetzung für das Akzeptieren der Kommunikatormeinungen ansehen.

Eine alternative Erklärung mit Hilfe des Wert-Erwartungs-Modells (vgl. Abschnitt 54) für die empirisch nicht erfolgreiche Hypothese ($E_{17.3}$) könnte daher folgendermaßen aussehen:

Belohnende Aussagen an sich begünstigen eine Einstellungsänderung, die Chance für eine Übernahme der Kommunikatormeinung wird aber vermindert durch die geringe Glaubwürdigkeit des Kommunikators, da er die Erwartungen für die belohnenden Ereignisse reduziert. Umgekehrt schwächt die geringe Glaubwürdigkeit eines Kommunikators die Erwartungen bezüglich eines unangenehmen Ereignisses, das in der Aussage in Aussicht gestellt wird, ab. Die Chancen für eine Einstellungsänderung im Sinne der angebotenen Kommunikatoraussage gleichen sich an entsprechend der empirischen Ergebnisse, die im Widerspruch zu der von McCROSKEY und WRIGHT formulierten Hypothese ($E_{17.3}$) stehen.

Ähnlich ließe sich die empirisch erfolgreiche Hypothese ($E_{17.2}$) von McCROSKEY und WRIGHT, daß hohe Glaubwürdigkeit einer bestrafenden Aussage mehr Rezipienten zu einer Einstellungsänderung bewegt als eine belohnungsorientierte Aussage, die von einem gleich hoch bewerteten Kommunikator stammt, erklären. Allerdings ist es notwendig, die Wahrnehmung der Erwartungen, wie auch die prognostizierten Belohnungseffekte durch korrigierende Persönlichkeitsfaktoren zu relativieren. Es ist bekannt, daß geringe Selbsteinschätzung (STOSBERG, 1972) mit geringerer Bestrafungstoleranz verbunden ist, d.h. die Rezipienten versuchen durch Annahme der bestra-

fenden Fremdmeinung die Bestrafung zu mindern. Ebenso ist zu erwarten, daß eine ohnehin als glaubwürdig geltende Kommunikationsquelle zusätzliche Belohnungen über Konformitätsverhalten verspricht. Die Abhängigkeit von Kommunikatormerkmalen wird also nach verschiedenen Persönlichkeitsvariablen variieren.¹⁾ Umgekehrt werden versprochene Belohnungen kritischer beurteilt, die verstärkende Funktion einer hohen Kommunikatorglaubwürdigkeit hat einen geringeren Effekt als bei bestrafenden Aussagen.

Diese alternative ex post-Erklärung ist von begrenztem Wert, da ein genauer Term-Vergleich vor allem der zentralen Begriffe Belohnung fehlt.

Belohnungs- oder bestrafungsorientierte Aussagen werden von McCROSKEY und WRIGHT als niedrige oder hohe Furcht-assoziationen definiert²⁾. Es ist daher auch eine Interpretation der Untersuchung auf die Reaktion von Rezipienten auf Aussagen mit neuen Einstellungsobjekten, die unterschiedliche Furcht auslösen, denkbar. Voraussetzung für diese Interpretation ist aber eine Klärung der Frage, ob - wie ZAJONC (1968) und HARRISON (1967) vermuten - neue Einstellungsobjekte denselben anfänglich hohen Furchtzustand hervorrufen.

1) siehe z.B. aus den zahlreichen Selbstwertuntersuchungen FOULKES und FOULKES, 1965. STEINER und ROGERS (1963) beobachteten bei Frauen (ähnlich wie Personen mit negativer Selbsteinschätzung) eine größere Überredungsanfälligkeit.

2) Diese Untersuchung hätte aus diesem Grund auch dem Abschnitt 235 zugeordnet werden können. Eine Untersuchung sollte jedoch zunächst an dem theoretischen Anspruch des Autors gemessen werden, was eine entsprechend den verwendeten Operationaldefinitionen alternative theoretische Interpretation nicht ausschließt.

234 Interaktion der Kommunikatormerkmale mit der
Kommunikationsdiskrepanz

E_{18.1}

Maximale Attitüdenänderung wird durch eine mittlere Kommunikationsdiskrepanz erzeugt. Je größer das Prestige des Kommunikators, um so später schlägt zunehmende Diskrepanz in abnehmende Einstellungsänderung um. Geringes Prestige des Kommunikators erreicht das Maximum einer Attitüdenänderung bei geringeren (aber noch mittleren Werten) Diskrepanzwerten als mittleres Prestige, das seinerseits den Überredungshöhepunkt früher überschreitet, als die Einwirkung von Kommunikatoren mit hohem Prestige (FREEDMAN, CARLSMITH, SEARS, 1970).

E_{18.2}

JONES und GERARD (1967, S. 441) vermuten jedoch eine monoton ansteigende Beziehung zwischen Einstellungswandel und Kommunikationsdiskrepanz bei hoher Glaubwürdigkeit und eine monoton fallende funktionale Abhängigkeit zwischen Kommunikationsdiskrepanz und Attitüdenänderung bei niedriger Glaubwürdigkeit.

235 Interaktion der Kommunikatormerkmale mit bedrohenden Aussageinhalten

E₁₉

Hohe Glaubwürdigkeit in Verbindung mit Aussagen, die starke Furchtreaktionen auslösen, bewirken einen größeren Einstellungswandel als Aussagen mit mäßigem Furchtappell desselben hoch geschätzten Kommunikators. Aussagen mit unterschiedlichen Angststimuli variieren nicht mit Einstellungsänderungen, wenn dem Kommunikator geringe Glaubwürdigkeit zugeschrieben wird (MILLER und HEWGILL, 1966).

E₂₀

Bei GERINGER Glaubwürdigkeit erzeugen neutrale Aussagen die größten Einstellungsänderungen gegenüber belohnenden oder bestrafenden Aussagen. Nach einer Konfrontation mit bestrafenden Aussagenreizen (soziale Mißbilligung) erzielen SEHR GLAUBWÜRDIGE Kommunikatoren und ANONYME Kommunikationsquellen mehr Einstellungsänderungseffekte im Vergleich zu Aussagen, die glaubwürdige und neutrale Kommunikatoren mit sozialen Belohnungen anbieten. Beide Aussagentypen waren aber unter dieser Glaubwürdigkeitsbedingung (hoch und neutral) erfolgreicher.

Beide Hypothesen, die sich empirisch bewährt haben, behaupten demnach eine verstärkende Wirkung der in der Aussage enthaltenen Belohnungen oder Bestrafungen, wenn der Kommunikator angesehen ist.

Wird Kommunikationsdiskrepanz als Bestrafung interpretiert, sind E_{18.1} und E₂₀ bzw. E₁₉ miteinander vereinbar, da die Zurückweisung oder Ignorierung bestrafender Reize durch positive Kommunikatorqualitäten vermieden oder verzögert wird. Ein Vergleich der verschiedenen interpretierten Optimumspunkte, die eine Wirkung des Kommunikators beschränken, ist aufgrund der verschiedenen Stimulusdimensionen nicht möglich.

Neben einer Präzisierung der Belohnungsvariablen, die einen theoretischen Vergleich der Konsistenztheorien

mit kognitiven Lerntheorien voraussetzt, sind Persönlichkeitskonstrukte, definiert als relativ stabile Präferenzstrukturen, und wahrgenommene Erwartungen, die den Belohnungswert bestimmen, notwendig, um widersprüchliche Funktionsverläufe ($E_{18.1}$ und $E_{18.2}$) auf der Grundlage einer informationsreicheren, allgemeineren Theorie zu relativieren.

3 Explizite theoretische Ausführungen zur Kommunikatorwirkung

31 Ansatz von KELMAN

311 Darstellung

KELMAN (1958) untersucht drei Kommunikatorvariablen und versucht, ihre unterschiedliche Wirkung auf die Attitüden der Rezipienten zu erklären. Es ist einer der wenigen Versuche, eine theoretische Ordnung in die meist nur am Rande untersuchten Kommunikatorvariablen zu bringen.

<u>Kommunikatorvariablen¹⁾</u>	<u>Hypothetisches Konstrukt</u>	<u>A-Änderung, wenn:</u>
1. Mittelkontrolle	Einwilligung (compliance)	4. Überwachung
2. Attraktivität	Identifikation	5. Salience
3. Glaubwürdigkeit	Internalisation	6. A-Objektrelevanz

Die hypothetischen Konstrukte - Einwilligung, Identifikation, Internalisation - werden gemessen über die obigen drei Kommunikatorvariablen und den Konsequenzen: Überwachung, Deutlichkeit der Beziehung zwischen Kommunikatoreigenschaften und Aussageinhalt ('salience', operational definiert als der zeitliche Abstand zwischen Kommunikationspräsentierung und erbetenen Antworten der Rezipienten) und Einstellungsobjektrelevanz.

Folgende Hypothesen sind erkennbar, wenn die meßbaren Antezedenz- und Konsequenzbedingungen für die hypothetischen Konstrukte als Bedingungen aufgenommen werden:

1) ähnliche Faktoren gewinnen BERLO und LEMERT (1961, in: McGUIRE, 1969) aus faktoranalytischen Datenanalysen: Erfolgreiche Kommunikatoren sind Experten, bewundernswert oder aggressiv.

1. Übt ein Kommunikator direkte Mittelkontrolle über den Rezipienten aus und wird die Antwort des Rezipienten überwacht (operational definiert als fehlende Anonymität), dann werden die Meinungen des Kommunikators übernommen werden.
2. Ist der Kommunikator attraktiv und existiert eine deutliche Beziehung zwischen Rezipient und Aussagenquelle ('salience'), dann ist die Wahrscheinlichkeit relativ groß, daß sich der Rezipient der Kommunikatormeinung anschließt. Die Wichtigkeit des Einstellungsobjektes und die Überwachung der Antworten sollte keine unterschiedliche Einstellungsänderung bei gleicher Hervorhebung der Beziehung zwischen Aussagenautor und Aussagenempfänger bedingen.
3. Unabhängig von der tatsächlichen Antwortkontrolle des Rezipienten und einer engen Beziehung zwischen Rezipient und Kommunikator wird ein als glaubwürdig und fachkundig vorgestellter Kommunikator den Rezipienten mit großer Wahrscheinlichkeit zur Übernahme seiner Meinung zu einem wichtigen Thema bewegen können.

312 Kritik

Da die Relevanz des Einstellungsobjektes konstant gehalten wurde, für alle Gruppen also gleich hoch war, läßt sich über diese wichtige Variable in ihrer Beziehung zu bestimmten Kommunikatorvariablen nichts aussagen. Gleichfalls - ohne auf eine detaillierte Methodenkritik einzugehen - wurden die präkommunikativen Einstellungen nur über Hilfsanordnungen¹⁾, denen geringere Aussagekraft zukommen, festgestellt.

- 1) Verwendung von Kontrollgruppen, deren Einstellungen ohne Kommunikationsbeeinflussung geprüft wurden und experimentgruppeninterne, nachträgliche statistische Gruppierungen der extremen Einstellungen.

Wichtiger in diesem Zusammenhang ist die theoretische Bedeutung der hypothetischen Konstrukte.

Eine Voraussage über die Interrelation der drei Konstrukte ist mit ihrer Hilfe nicht möglich. Auf der Grundlage einer komplexeren Theorie ist eine relativierende Verknüpfung, die unter Umständen ein Konstrukt eliminiert (z.B. konformes Verhalten gegenüber mächtigem Kommunikator als alternative Belohnungsquelle) denkbar.

Die Konsequenzbedingungen könnten ebenso gut als Voraussetzung für die prognostizierte Wirkung der einzelnen Kommunikatorvariablen angesehen werden. Dann würden die Hypothesen folgendermaßen lauten:

1. Wenn der Kommunikator die Antwort der Rezipienten identifizieren kann (Überwachung), dann ist eine effiziente Mittel-Kontrolle gewährleistet.
2. Wenn die Zeitspanne zwischen Antwort und Bekanntgabe der Kommunikatorvorstellungen gering ist (salience), dann verstärkt sich die wahrgenommene Attraktivität des Kommunikators.
3. Wenn das Einstellungsobjekt für den Rezipienten von zentraler Bedeutung ist, legt der Rezipient besonderen Wert auf die Fachkompetenz des Kommunikators.

Zusammenfassend können folgende methodologische Einwände erhoben werden unter Vernachlässigung der eingangs erwähnten methodischen Mängel, die allerdings für viele Untersuchungen in ähnlicher Weise gelten:

1. Die Einführung der hypothetischen Konstrukte erübrigt sich, wenn die Antezedenz- und Konsequenzbedingungen als Relativierung der Kommunikatorvariablen interpretiert werden.

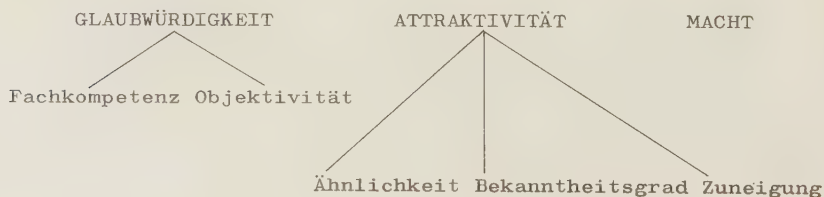
2. Die Interrelation der postulierten Hypothesen wird nicht untersucht. Die hypothetischen Konstrukte geben keinen Aufschluß darüber.
3. Eine Verknüpfung der Hypothesen hätte auf der Grundlage eines umfassenderen theoretischen Ansatzes versucht werden können.
4. Innerhalb eines einheitlichen theoretischen Bezugsrahmens wäre auch die Wichtigkeit der konstant gehaltenen Einstellungsobjektrelevanz zum Ausdruck gekommen. Dieser Kritikpunkt wird allerdings abgeschwächt durch die begrenzten Möglichkeiten der Variablenkontrolle und -manipulation. Die für das Experiment typische Möglichkeit, einzelne Variablen zu isolieren, verführt jedoch leicht zu einer fortgesetzten Ausschaltung schwieriger und unbequemer Variablen, die aber in Wirklichkeit für einen großen Teil der Varianz verantwortlich sind.
5. Eine theoretische Grundlage wäre auch in der Lage, die gewählten hypothetischen Konstrukte auf ihre Tauglichkeit hin zu prüfen. Lohnt es sich für die Bedingungskonstellation, Identifikation und Einwilligung getrennte analytische Begriffe einzuführen? Aus Untersuchungen über Führungsverhalten kann man ersehen, daß autoritätsgläubige Personen mit ihren autoritären Führern (dem 'mächtigen' Kommunikator vergleichbar) sehr zufrieden sind, sich also eine Affinitätsbeziehung herausbilden kann, die wahrscheinlich dem Begriff der Identifikation nahekommt.

Die leider nicht sehr häufige Art der Problemformulierung bei KELMAN und der Versuch, passende Experimentübersetzungen zu finden, ist allerdings der sonst üblichen Behandlung der Kommunikatorvariablen als zu vernachlässigende Restgrößen vorzuziehen.

32 McGUIREs Vorschlag zur Variablenordnung

McGUIRE erhebt mit seiner umfangreichen Analyse der Attitüden und Attitüdenänderung (1969) in dem Abschnitt über Kommunikatoreinflüsse nicht den Anspruch, eine Theorie vorzustellen. Es ist eine Zusammenfassung einzelner empirischer Untersuchungsergebnisse. Die Stichworte oder Überschriften, unter denen die einzelnen Studien diskutiert werden, unterscheiden sich aber wohlthuend von anderen Übersichten, in denen Einzeluntersuchungen aufgezählt werden, ohne eine Gegenüberstellung verschiedener Kommunikatorvariablen oder die Herstellung von Beziehungen zu anderen meist unter Aussage- oder Rezipientenfaktoren vorgestellten Hypothesen (z.B. BERSCHIED u.a., 1969, FREEDMAN u.a., 1970, MALETZKE, 1963). FREEDMAN u.a. stellen z.B. ihre Abhandlung einem modifizierten, komplexeren HOVLAND/JANIS-Modell voran, dessen klassische Komponenten (communicator, communication, target und surrounding situation) nach ihrem zeitlichen Ablauf geordnet sind. Dies erleichtert vielleicht die Aufstellung eines Untersuchungsplanes, verdeckt aber wichtige Variableninteraktion (z.B. zwischen den mehrfach erwähnten Aussagesfaktoren, die eigentlich als Kommunikatorverhalten wahrgenommen werden), und begünstigt nicht die Herausbildung erklärungsrelevanter Theorien.

Die von McGUIRE erörterten Kommunikatorkomponenten haben große Ähnlichkeit mit denen von KELMAN, ihre 'Unterfaktoren' sind aber weitgehender und aufschlußreicher als die von KELMAN. Die geordnete Faktorensammlung von McGUIRE sieht folgendermaßen aus:



Wie aus den vorangegangenen Diskussionen deutlich wurde, eignen sich diese Überschriften sehr gut, vorläufig Beziehungen zwischen häufig untersuchten Variablen aufzustellen, einschließlich vermuteter und leider nur selten untersuchter Variableninteraktionen.

- 4 Alternative Ansätze zur Erklärung des Kommunikatoreinflusses, deren Geltungs- und Anwendungsbereich nicht explizit die Interaktionssituation einer indirekten Kommunikation einschließt

41 Ziel der Gegenüberstellung

Über die einzelnen empirischen Untersuchungen mit mehr oder weniger deutlich expliziertem theoretischen Hintergrund ist in den vorausgegangenen Abschnitten berichtet worden, weil sie Kommunikatoreigenschaften isoliert oder in Verbindung mit bestimmten Aussagemerkmalen in ihrer Wirkung auf die Einflußchance untersucht haben. Diese Zusammenstellung unter dem Aspekt einer Variable, die nicht immer in Persuasionsuntersuchungen Beachtung findet, soll nun in den drei folgenden Abschnitten zum Experimentatoreffekt, den Führungsstilen und Untersuchungen zum Imitationsverhalten, also der Nachahmung von Modellverhalten, ergänzt werden. Von der Problemstellung her gesehen handelt es sich um völlig verschiedene Untersuchungsbereiche. Auch die theoretischen Traditionen, soweit sie z.B. im Abschnitt über Führungsstile überhaupt erkennbar werden, sind verschieden. Eines haben die genannten Fragekreise jedoch gemeinsam. Durchgängig interessiert die Wirkung oder Einflußchance einer in der Stellung gegenüber dem anderen Interaktionspartner (Rezipient, Experimentteilnehmer, Untergebener bzw. Beobachter) hervorgehobener Person. Diese Person, deren Einflußmöglichkeiten geprüft wird, ist der Kommunikator, der Experimentator, der Vorgesetzte bzw. das Modell, das beobachtet wird.

Abgesehen vom letztgenannten Theoriebereich, der Imitationsverhalten zum Fragegegenstand hat, wird auch hier Einstellungsbildung weder direkt noch indirekt untersucht. Es ist jedoch zu hoffen, daß ein Vergleich dieser verschiedenen Erklärungsfaktoren den in der Einstellungsforschung untersuchten Kommunikatorvariablen und ihren hypothetischen Beziehungen nutzen wird. Damit

werden jedoch Faktoren analysiert, die für die Frage der Einstellungsbildung erklärungsrelevant sind.

Im methodologischen Sprachgebrauch sind diese Vorteile wie folgt zu bestimmen:

1. Überschneiden sich die Geltungs- und Anwendungsbereiche zumindest teilweise, sind empirische Ergebnisse beider Theorien falsifizierende Instanzen für den jeweils anderen Hypothesenbestand. Die empirische Basis läßt sich also durch einen solchen Vergleich von Hypothesen verbreitern.
2. Überschneiden sich nur die Geltungsbereiche, können die alternativen Erklärungsfaktoren möglicherweise als relativierende Zusatzbedingungen eingesetzt werden. Unterschiede in den Erklärungsfaktoren könnten demnach zu einer Verbesserung der Hypothesen führen.
3. Im Sinne des theoretischen Pluralismus und allgemeiner wissenschaftstheoretischer Regeln (ALBERT 1972, SPINNER 1966) ist die Herstellung möglichst riskanter Prüfsituationen eine wichtige Voraussetzung für die Verbesserung wissenschaftlicher Aussagen. Ein Vergleich der Ergebnisse aus sehr unähnlichen und fremden Untersuchungssituationen müßte bei konformen Ergebnissen das Zutrauen in die beobachteten Effekte stärken.

Dieser Vergleich der Untersuchungen erfolgt - vielleicht mit Ausnahme der Nachahmungstheorie - auf einem unbestimmten theoretischen Niveau oder zumindest auf dem Hintergrund relativ spezieller Theorien. Der methodologische Vorteil, den allgemeinere Theorien bieten, kann damit nicht genutzt werden. In Abschnitt 5 soll dieser Wissensbereich angewandt werden.

42 Der Experimentatoreffekt

421 Definitorischer Vergleich der beiden Anwendungs- und Geltungsbereiche

In den Untersuchungen zum Experimentatoreffekt - oder auch Pygmalioneffekt genannt - stehen methodische Anliegen im Vordergrund. Bei der Durchführung von Experimenten stellt der Experimentator, soweit keine in der Regel zu aufwendige umfangreiche Kontrolltechniken realisiert werden, einen 'Störfaktor' dar. Es hat sich herausgestellt, daß die Experimentatoren die Versuchspersonen und ihre Reaktionen in einer Weise beeinflussen, die ungeplant ist, also mit der experimentellen Variation von Stimulusbedingungen konfundiert ist.

Betrachtet man die zu Beginn der Arbeit entwickelten Definitionsvorschläge für eine Geltungsbereichsabgrenzung massenkommunikatorischer Aussagen (s. S. 16 ff.) aufgrund kontinuierlicher Interaktionsdimensionen, fällt die Ähnlichkeit zwischen Experimentator- und Kommunikatorwirkung auf:

- häufig asymmetrische (einseitige) Interaktion zwischen Experimentator und Versuchsperson
- häufig wenig intensive Interaktion
- seltene und kurze Interaktionen

Außerdem wird der Experimentator manchmal als Autor des gesamten Experimentes und er wird in einigen Fällen über ein Medium (Tonband, Film etc.) vorgestellt. Nach den genannten Ähnlichkeiten könnte man den Experimentator als besonderen Kommunikator ansehen, ohne eine definitorische Äquivalenz beider Interaktionspartner zu behaupten. Eine andere Problematik ergibt sich z.B. aus der Tatsache, daß die Aussage des Kommunikators stärker mit der Person des Kommunikators und den Informationen über diese Person verbunden ist, als das Experimentmaterial mit der Person des Experimentators in Verbindung

gebracht wird. Außerdem erlaubt die Beziehung zwischen Experimentator und Versuchsperson ein direktes wechselseitiges Interaktionsmuster, das für Massenkommunikationsprozesse nicht oder besser noch nicht typisch ist.

422 Darstellung des Experimentatoreffekts

4221 Definition einer Einflußnahme des Experimentators

Zu den abhängigen Variablen in den Untersuchungen über Experimentatoreffekte zählt ROSENTHAL (1969) unbeabsichtigte Experimentatoreinwirkungen. Sie beeinflussen zum Teil die Antwort der Versuchsperson direkt über Datenverzerrungen bei der Beobachtung der Interpretation oder Übermotivation bei der Untersuchungsauswertung. Andere nicht durch den Experimentator kontrollierbare Einflüsse rufen unterschiedliche Reaktionen der Versuchspersonen hervor: Biosoziale Merkmale (Alter, Geschlecht, Rasse), psychosoziale Merkmale (Angst, Status, Wärme), situationale Effekte (Häufigkeit, mit der ein Experimentator schon Untersuchungen durchgeführt hat; Verhalten der Versuchsperson; die Umgebung, in der das Experiment stattfindet; Beziehungen der Experimentatoren untereinander, wenn ein Team mit der Untersuchung beauftragt wird).

Im Unterschied zu diesen 'unbeabsichtigten' Einwirkungen des Experimentators variieren nach Ansicht von ROSENTHAL, von dem auch die vorausgegangene Klassifizierung der Experimentatormerkmale stammt, die Erwartungen des Versuchsleiters stärker mit dem jeweiligen Untersuchungsgegenstand. Diese Erwartungen des Experimentators beziehen sich auf spezifische Untersuchungshypothesen, die sich im Laufe der Untersuchung als 'richtig' oder 'falsch' erweisen können. Der Experimentatoreffekt des Experimentleiters wird DEFINIERT als die Differenz zwischen Antworten verschiedener Versuchspersonen auf dieselben Experimentbedingungen unter verschiedenen experi-

mentell induzierten oder nachträglich erfragten Erwartungen der Versuchsleiter.

4222 'Erklärungen' für das Auftreten eines Experimentatoreffektes

ROSENTHAL bietet verschiedene 'ERKLÄRUNGEN' für die Wirkung solcher Erwartungen an:

1. Die Artefakt-These: Die beobachteten Reaktionsunterschiede sind nicht auf die Erwartungen des Experimentators zurückzuführen, sondern sind Beobachtungsirrtümer oder ein falsches Verhalten der Experimentatoren ('cheating').

2. Operantes Lernen: Der Versuchsleiter belohnt die Versuchspersonen durch Kopfnicken, Lächeln etc.. Die Verstärkung ist assoziiert mit der vom Experimentator erwarteten und erwünschten Verhaltensreaktion der Versuchspersonen.

Gegen diese lerntheoretische Erklärung sprechen nach ROSENTHAL Untersuchungsergebnisse, die bei den Versuchspersonenreaktionen zu Beginn des Tests mehr Experimentatoreffekte verzeichneten, als bei den Reaktionen im späteren Verlauf der Untersuchung. Eine Verstärkungswirkung über instrumentelles Lernen hätte jedoch eine kontroverse Häufigkeitsverteilung der Antworten im Sinne der Experimentatorerwartungen ergeben sollen.

3. Der Kommunikationskanal ist verantwortlich für die von den Versuchspersonen wahrgenommenen Erwartungen des Experimentators. Eine Untersuchung ergab, daß sowohl nur visuell oder nur akustisch instruierende Experimentatoren Experimentatoreffekte erzielten.

Eine durch verschiedene Kommunikationskanäle bedingte unterschiedliche Aufmerksamkeit der Versuchspersonen

variieren die 'Chancen' des Experimentators, daß seine Erwartungen, die er unbewußt in seine Mitteilungen verpackt, von den Versuchspersonen richtig wahrgenommen werden und somit zumindest eine Voraussetzung für die Erfüllung dieser Erwartungen gegeben wäre.

4. Interpersonales Lernen: Der Experimentator lernt über den wiederholten Kontakt mit Versuchspersonen in einer Reihe von Experimenten, seine Erwartungen erfolgreich durchzusetzen, indem er im trial und error Verfahren ein System von Hinweisen (meist unbewußt) auf die Tauglichkeit einer Reaktionsveränderung der Versuchspersonen im Sinne seiner Erwartungen prüft und sich aneignet.

Für diese These spricht nach ROSENTHAL ein wiederholt erzieltetes Untersuchungsergebnis: Mit Zunahme der Zahl der Versuchspersonen, die von einem Experimentator unterrichtet wurden, stieg auch der durch den Versuchsleiter verursachte Experimentatoreffekt.

Auf eine ausführliche Kritik dieser Erklärungsversuche muß verzichtet werden, da sie nur innerhalb der Fragestellung von ROSENTHAL, die etwas von der vorliegenden abweicht, gerechtfertigt wäre. Lediglich die beiden Erklärungen für den Einfluß der Testverantwortlichen in Punkt 2 und 4 sind möglicherweise für die Erklärung von Kommunikatoreinflußnahmen relevant.

ROSENTHAL favorisiert die vierte Lösung, die jedoch nicht erklärt, WAS der Experimentator lernen muß, um seine Erwartungshypothesen effizient zu präsentieren. Es wird damit lediglich angenommen, daß zunehmender Kontakt des Versuchsleiters mit den Experimentteilnehmern eine effiziente Darbietung begünstigt. Interpersonales Lernen und operantes Lernen müssen jedoch nicht unvereinbar sein.

Zunächst ist nicht einzusehen, warum das interpersonale Lernen nur einseitig für den Experimentator zutrifft und nicht auch die jeweilige Versuchsperson im Laufe der

Untersuchung die Erwartungshypothesen des Versuchsleiters zu diskriminieren lernt. Zum anderen sagen die Erklärungsversuche nichts über die Motivation der Versuchsperson aus, warum den Experimentatorerwartungen entsprochen wird. So könnten die zu Beginn des Experimentes beobachteten häufigeren Experimentatoreffekte oder Antwortverzerrungen auf ein erhöhtes Neugier- oder Informationsbedürfnis zurückzuführen sein, das mit der Durchführung der Untersuchung allmählich gesättigt wird, konformes Verhalten also an Reiz verliert. Die Erfahrung des Untersuchungsleiters (Interpersonales Lernen) hätte dann lediglich eine niveaumäßige Verschiebung des Experimentatoreffektes zur Folge, je nach Effektivität der den Versuchspersonen vermittelten Belohnungen.

Sieht man daher von der hier explizierten Bedingung, unter der Experimentatoreffekte wirksam werden, ab - Erfahrung des Versuchsleiters bedingt eine Effizienzsteigerung der wahrgenommenen Belohnungshinweise für die Experimentteilnehmer, die eine Reaktion in Übereinstimmung mit den Erwartungshypothesen des Experimentators erlauben, -, kann man aus den Problemlösungsvorschlägen von ROSENTHAL für die Kommunikatorwirkung keine weiteren Zusatzhypothesen übernehmen.¹⁾ Bevor einzelne empirische Befunde ebenfalls unter diesem Aspekt geprüft werden, ist eine Verwertung der ROSENBERG-Studie über Bewertungsbefürchtungen (evaluation apprehension) seitens der Versuchspersonen angebracht (1969). Seine Überlegungen eignen sich gut für eine Relativierung des Experimentator-Erwartungs-Effektes von ROSENTHAL:

5. Antwortverzerrungen durch Erwartungshypothesen des

- 1) Weitere empirische Untersuchungen über die Effizienz verschiedener Kommunikationskanäle, die über verschiedene sensorische Systeme aufgenommen werden und die Erwartungshypothesen des Untersuchungsleiters vermitteln, wären natürlich für die Erklärung der Kommunikatorwirkung bedeutsam.

Experimentators korrelieren positiv mit einer ausgeprägten Bewertungsbefürchtung der Experimentteilnehmer.

6. Erwartungen, die der Experimentator hinsichtlich des Untersuchungsverlaufes hat, haben einen größeren Einfluß auf die Reaktionen der Versuchspersonen, wenn die Experimentatoren sich durch ein hohes Geltungsbedürfnis auszeichnen und an einer Bewertung ihrer eigenen Kompetenz interessiert sind.

7. Akustische und schriftliche Anweisungen (kategorisiert nach paralinguistischen Betonungsunterschieden) des Experimentators, durch die die Versuchspersonen eine positive oder negative Bewertung ihrer Antwort antizipieren, führen zu entsprechenden positiven oder negativen Interpretationen vorgelegter Bilder.

Diese zum Teil selbst durchgeführten oder zusammengestellten Untersuchungsergebnisse von ROSENBERG sind eine wertvolle Ergänzung zur Erklärung der Kommunikatorwirkung, bzw. stimmen mit dem hier vertretenen Ansatz überein.

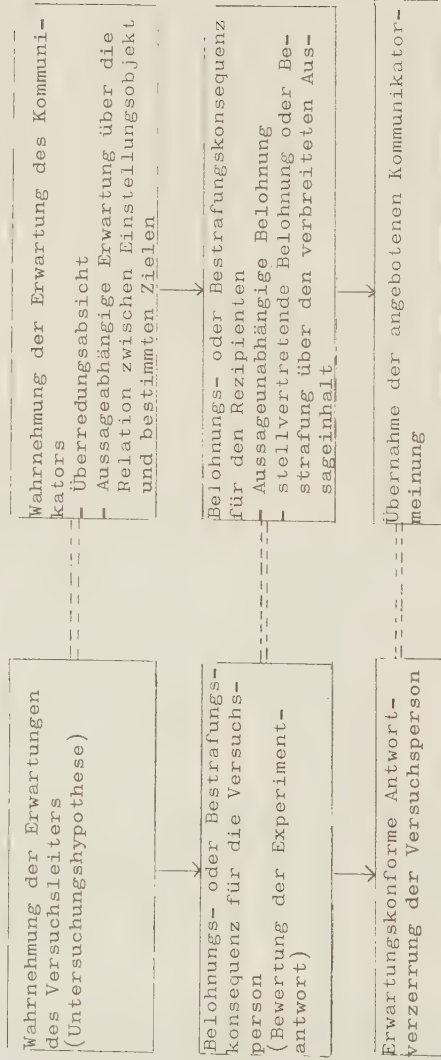
Das wichtigste Resultat ließe sich wie folgt in etwas veränderter Form wiederholen:

Die Versuchsperson (Rezipient) antwortet gemäß den Vorstellungen des Experimentators (Kommunikator), wenn belohnende oder bestrafende Konsequenzen in Form einer positiven oder negativen Bewertung der Experimentreaktion (Einstellungsantwort) erwartet werden.

4223 Einzelne Hypothesenergebnisse

Für einen weiteren Vergleich von Experimentatoreinfluß und Kommunikatorwirkung sollen einige zum Teil bereits

übersicht 8 : Vergleich der Determinanten für den Experimentatoreffekt (Rosenberg-Rosenthal) mit Determinanten einer Rezipientenbeeinflussung durch den Kommunikator



erwähnte empirisch beobachtete Variationen zusammengestellt werden:

H₁

Sind Experimentator in demselben Maße wie ihre Versuchspersonen (beide aus einer psychiatrischen Patientenpopulation) eher ängstlich als feindselig eingestellt, tendieren die Versuchsleiter dazu, den größten Einfluß auf ihre Versuchspersonen im Sinne einer erwartungskonformen Verzerrung der Experimentantworten auszuüben (PERSINGER u.a., 1966, in: ROSENTHAL, 1969, S. 258).

H₂

Experimentatoren, die eher professionell und dominant wirken, erzielen die meisten Antwortverzerrungen (BOOTZIN, 1968, in: ROSENTHAL, 1969).

H₃

Die im Laufe einer Untersuchung zuerst abgegebenen Antworten der Versuchspersonen unterliegen einem größeren experimentellen Erwartungseffekt, als die nachfolgenden Antworten (WESSLER, 1966, in: ROSENTHAL, 1969).

H₄

Die von einem Experimentator später kontaktierten Versuchspersonen reagieren erwartungskonformer, als die ersten Versuchspersonen eines Experimentators (ROSENTHAL, 1969, S. 255).

H₅

Experimentatoren, die während der Unterweisung der Versuchsperson weniger Blicke mit den Versuchspersonen ausgetauscht haben, waren erfolgreicher in der Beeinflussung der Versuchspersonen, als solche Versuchsleiter, die während der Instruktion mehr Blicke mit den

Versuchspersonen wechselten (CONNORS, 1968, in: ROSENTHAL, 1969, S. 245).

H₀

Experimentatoren, denen zu große und zu offensichtliche Anreize gegeben wurden, ihre Versuchspersonen zu einer bestimmten Antwort zu bewegen, waren weniger erfolgreich (ROSENTHAL, 1969, S. 243).

H₇

Heterogene Geschlechtszugehörigkeit von Experimentator und Versuchsperson scheint die Einflußchancen des Untersuchungsleiters zu erhöhen (stark uneinheitliche Ergebnisse).

423 Integrierender Vergleich der Aussagen über den Experimentatoreffekt mit einzelnen Hypothesen zur Kommunikatorwirkung

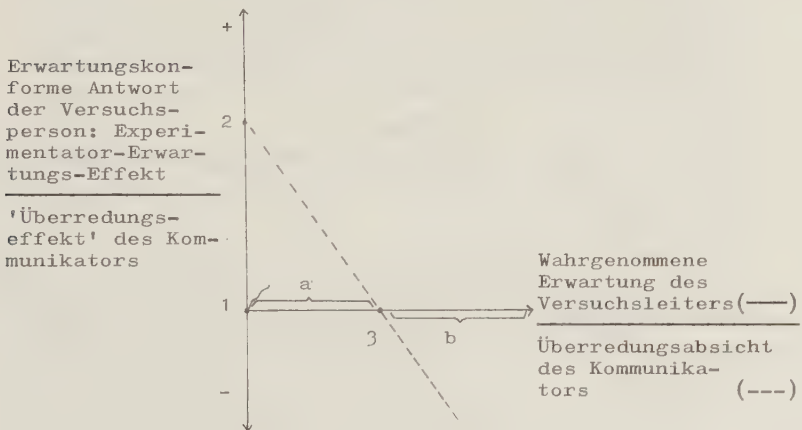
Auf den ersten Blick könnte H₅ als eine für die vorliegende Aufgabenstellung irrelevante Beziehung zwischen Experimentator und Versuchsperson ausgeklammert werden. Die begrenzten Interaktionsmöglichkeiten zwischen Kommunikator und Rezipient scheinen diese Einflußmöglichkeit nicht zuzulassen. In Verbindung mit H₆ werden aber theoretische Parallelen zur wahrgenommenen Überredungsabsicht des Kommunikators sichtbar. Wird die Beeinflussungsabsicht des Experimentators allzu deutlich, stellen sich weniger erwartungskonforme Antworten ein oder ist ein negativer Experimentatoreffekt erkennbar.

Das ist ein möglicher Ansatzpunkt, den zunächst auffallenden Widerspruch zu klären: Während die Absicht des Experimentators, seine Erwartungen durch das Experiment bestätigen zu lassen, eher seinen Einfluß auf die Versuchspersonantworten zunehmen läßt, haben die empiri-

schen Generalisierungen in Abschnitt 2 negative Beziehung zwischen wahrgenommener Kommunikatorabsicht und Attitüdenänderung behauptet. Dieselbe Variable (Erwartung beim Experimentator und Überredungsabsicht = definitorische Teilkomponente der Erwartung des Kommunikators, siehe Übersicht 8, S. 74) hat nach dieser Gegenüberstellung konträre Reaktionen zur Folge.

Die hypothetische Funktion in Übersicht 9 versucht den Widerspruch zu relativieren und damit aufzulösen:

Übersicht 9: Hypothetische Funktionsbeziehung zwischen wahrgenommenen Beeinflussungsversuchen des Kommunikators und Experimentators und ihr tatsächlicher Beeinflussungserfolg



Kann der Experimententeilnehmer keinerlei Erwartungshypothesen des Untersuchungsleiters identifizieren (auch keine falschen!), nach denen er sein Verhalten ausrichten soll, ist der unerwünschte Experimentatoreffekt gleich Null (Punkt 1). Entsprechend den oben aufgestellten Beziehungen zwischen Überredungsabsicht und Kommunikator - unter Vernachlässigung der spezifischen Bedingungen, die eine Umkehrung der Beziehung behaupten, - wäre die

Abwesenheit von wahrgenommenen Überredungsversuchen am ehesten dazu geeignet, den Rezipienten zu einer Meinungsübernahme zu veranlassen (Punkt 2).

Da es unter bestimmten Voraussetzungen nach ROSENBERG für die Versuchsperson nützlich ist, die Vorstellungen des Experimentators über eine 'richtige' Antwort kennenzulernen, nimmt das erwartungskonforme Verhalten zunächst mit zunehmenden, wahrgenommenen Beeinflussungsversuchen zu, wie aus H_5 und H_6 zu entnehmen war, jedoch nur bis zu einem 'erträglichen'¹⁾ Maße der bemerkten Erwartungshypothesen des Experimentators. Danach sinkt der positive Erwartungseffekt und schlägt in eine negative Erwartungsreaktion der Versuchsperson um. Umgekehrt nehmen die dem Kommunikator angepaßten Einstellungsänderungen des Rezipienten mit zunehmender Überredungsabsicht des Kommunikators ab, bis der Kommunikator keine Einstellungsänderung mehr erzielen kann, der Rezipient bleibt bei seiner anfänglich entgegengesetzten Meinung (Punkt 3). Dieser negative Effekt tritt nach dieser angenommenen Funktionsbeziehung bei der Kommunikatoreinflußnahme früher auf als beim Experimentator.

Die widersprüchlichen Ergebnisse beider Hypothesen sind nun unter folgenden, teilweise aus der hypothetischen Funktion ablesbaren Bedingungen miteinander vereinbar:

1. Die Untersuchungen zur Experimentatoreinwirkung und Kommunikatoreinflußnahme wurden in anderen Wertbereichen der wahrgenommenen Beeinflussungsabsicht durchgeführt. Sektion a ist typisch für die Testsituation des Experimentatoreffektes, Sektion b dagegen für die häufig beobachtete negative Beziehung zwischen Überredungsabsicht und erfolgreicher Kommunikatormitteilung.

1) Das Optimum kann ohne Zusatzhypothesen nicht präziser beschrieben werden.

Für diese Annahme spricht die Tatsache, daß der Experimentator im Vergleich zum Kommunikator, der immer Autor der vorgelegten Äußerung, die es zu beurteilen gilt, ist, primär nur Anweisungen erteilt, also eine Vermittlerrolle spielt mit einem relativ 'neutralen' Image.

Eine weitere Konvergenz und Relativierung der Hypothesen über die Experimentator- und Kommunikatorwirkung ergibt sich aus einer theoretischen Integration der wahrgenommenen Kommunikator- oder Experimentatorabsichten mit den subjektiven Zielvorstellungen oder Wünschen der Rezipienten bzw. der Experimentteilnehmer:

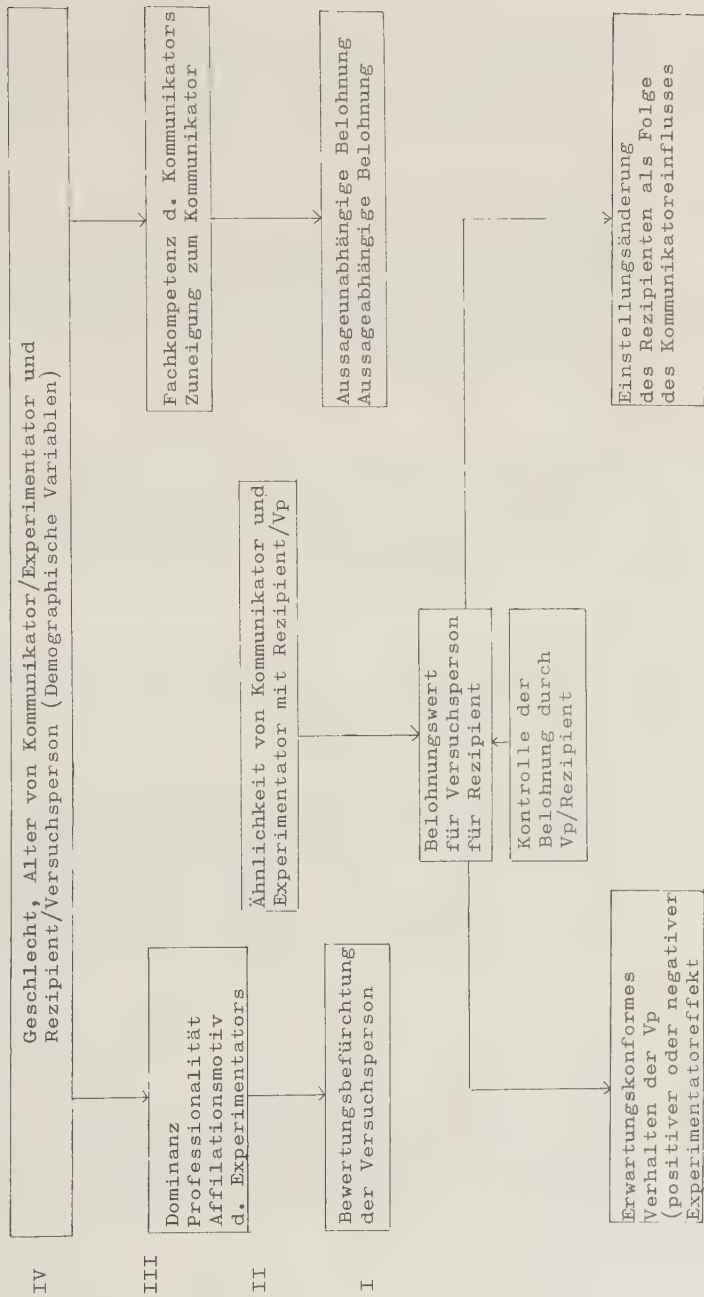
2. Um zu einer befürchteten negativen oder erwünschten positiven Bewertung der abgegebenen Experimentantworten durch den Experimentator zu gelangen, ist eine Kenntnis der Untersuchungshypothesen des Experimentators ein erfolgreiches Mittel zur Erreichung dieses Ziels.

Eine ähnliche durch Ableitung aus einer komplexeren Verhaltenstheorie noch zu präzisierende Zusatzbedingung kehrt die negative Beziehung zwischen Überredungsabsicht des Kommunikators und der folgenden Einstellungsänderung um: Weist der Kommunikator erstrebenswerte, d.h. positiv bewertete Ähnlichkeitsmerkmale auf und macht er belohnende Affinitätsäußerungen, sind auch Überredungsabsichten erwünscht¹⁾ und führen zu einer verstärkten Anpassung der Rezipientenmeinung an die propagierte Kommunikatoreinstellung.

1) Dieser Satz (E_6 in Abschnitt 231, S. 39) und die Interaktionshypothese I_2 in Abschnitt 22, S. 30), die man als eine zusammengesetzte empirische Generalisierung bezeichnen könnte, sollte noch durch eine gehaltvollere Theorie präzisiert werden (s. Abschnitt 54), z.B.: Übereinstimmung steht in einer definitorischen oder empirischen Beziehung zu einer Nichtübereinstimmung des Zielbündels von Kommunikator und Rezipient hinsichtlich der Zahl und der Kompatibilitätsbeziehungen zwischen den Zielen der beiden Personen.

Nach einer Auflösung des Widerspruches zwischen Experimentator- und Kommunikatorhypothesen, wobei nicht nur aufgrund der logischen Beziehungen zwischen beiden Aussagenbereichen eine für beide Hypothesen gefährliche, weil widersprechende Instanz 'eliminiert' wurde, sondern durch die Relativierung (Vermutung über typische Erwartungsintensitäten: Sektion a und Sektion b) eine zusätzliche Erkenntnis gewonnen wurde, soll noch auf der folgenden Seite eine Ordnung der hier zitierten empirischen Generalisierungen über den Experimentatoreffekt ($H_1 - H_7$) und einem Teil der oben aufgeführten empirischen Verallgemeinerungen in Übersicht 10 versucht werden.

Übersicht 10: Integration einiger empirischer Ergebnisse zur Experimentator- und Kommunikatorwirkung mit Hilfe zweier verhaltenstheoretischer Terme (Belohnungswert, Kontrolle der Belohnung durch eigenes Verhalten, siehe Abschnitt 53, 54)



Als vorläufige¹⁾ allgemeine Sätze, mit deren Hilfe die anderen Hypothesen korrigiert werden, lassen sich folgende zwei Aussagen postulieren (theoretisches Niveau I):

T₁

Wenn erwartungskonformes Verhalten (Übernahme der Kommunikatoreinstellung) belohnende Reize oder die Abwendung bestrafender Reize verspricht, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit des Auftretens eines Experimentatoreffektes (Einstellungsänderung in Richtung der vorgeschlagenen Kommunikatormeinung).

T₂

Belohnende oder bestrafende Reize, die durch den Experimentteilnehmer oder den Rezipient kontrolliert werden können, erhöhen die Belohnungswerte der Reize bzw. vermindern bestrafende Reizintensitäten (s. Abschnitt 53).

Koordinationsregeln²⁾, die eine Korrektur der Hypothesen auf weniger allgemeinem theoretischen Niveau (Variablenbereiche II, III, IV in Übersicht 10) durch Zurückführung auf T₁ und T₂ ermöglichen:

-
- 1) Vereinfacht wird hier als abhängige Variable der Experimentatoreffekt bzw. die Einstellungsübernahme eingesetzt. Das ist insofern ungenau - wie der Abschnitt 5 zeigen wird - als die allgemeinen Theorien EXPLIZIT diese Verhaltensweisen nicht in ihren Geltungsbereich einschließen. Zur Demonstration der Ähnlichkeit beider Aussagenbereiche und ihrer gemeinsamen Korrekturmöglichkeiten genügt eine Unterstellung ihrer logischen Implikation.
 - 2) Auf eine Diskussion der Art der Relation (definitorische oder empirische Beziehung) kann zunächst verzichtet werden. Eine Entscheidung für eine definitorische oder empirische Relation der Terme verändert vor allem den logischen Status der durch Ableitung aus der allgemeinen Theorie veränderten Theorie (HUMMELL und OPP, 1971). Demographische Merkmale sind in der Regel nur über empirische Koordinierung auf eine allgemeinere Theorie zurückführbar.

K₁

Ähnlichkeit hinsichtlich bestimmter Merkmale sind für die Personen, die diese Merkmale gemeinsam haben, belohnend.

K₂

Gemeinsamkeiten oder wahrgenommene Ähnlichkeiten zwischen Kommunikator/Experimentator und Rezipient/Versuchsperson erhöhen die wahrgenommenen Kontrollmöglichkeiten, durch das eigene Verhalten bestrafenden Reizen auszuweichen oder Belohnungen zu erhalten.

K_{3,4}

Demographische Variablen und Persönlichkeitsmerkmale können¹⁾ Ähnlichkeiten zwischen Kommunikator/Experimentator und Versuchsperson/Experimentteilnehmer indizieren.

K_{5,6}

Dominanz/Professionalität/Fachkompetenz sind häufig Experimentator-/Kommunikatormerkmale, die nicht vom Experimentteilnehmer/Rezipient geteilt werden, (siehe Interaktionshypothesen I₃) und vermindern daher die Kontrollmöglichkeiten der Versuchsperson oder des Rezipienten (K₂).

Aus T₁ und T₂ und den verschiedenen Koordinationsregeln lassen sich spezifizierete Hypothesen ableiten, die unter der Voraussetzung gelten, daß die empirischen Koordinationen zutreffen:

1) Die Koordinationsregeln beinhalten Bedingungen, die unterschiedliche empirische Stringenz haben, d.h. häufig sind diese Bedingungen besonders für Hypothesen auf niedriger Allgemeinstufe nicht der Fall. Dies gilt insbesondere für K_{3,4}.

H_{S_1}

Gleiche Geschlechtszugehörigkeit von Experimentator/
Kommunikator erhöht dann die Einflußchance, wenn die-
se Ähnlichkeit als belohnend wahrgenommen wird (T_1 ,
 K_1 , $K_{3,4}$).

Die auch von ROSENTHAL beobachteten häufig widersprüch-
lichen Ergebnisse, soweit demographische Variablen wie
Geschlecht, Alter etc. untersucht wurden, können durch
diese Relativierung, die eine Erfüllung der Bedingun-
gen voraussetzt, erklärt werden. Es ist auch denkbar,
die Hypothesen der theoretischen Ebene IV mit der III.
Stufe zu verknüpfen, dann ergäbe sich der von ROSENTHAL
vermutete Zusammenhang, daß Frauen, die seltener als
Experimentatoren 'erfolgreich' waren, nur dann ihre Un-
tersuchungshypothesen bei den Versuchspersonen durch-
setzen, wenn sie dominant oder professionell wirken.
Es sollen hier nun nicht alle möglichen Ableitungen aus
 T_1 , T_2 und den hier aufgeführten Koordinationsregeln
formuliert werden. Interessant ist aber das Verhältnis
von $K_{5,6}$ zu T_1 und T_2 .

Zugeschriebene oder anerkannte Fachkompetenz bzw. Pro-
fessionalität der Vermittlerpersonen impliziert eine
zumindest auf diesem Gebiet (Experimentsituation, Kom-
munikationsinhalt) Unterlegenheit der Rezipienten bzw.
der Versuchspersonen. Die Möglichkeiten der betroffenen
Personen, die erwarteten Belohnungen durch eigenes Ver-
halten zu variieren, wird dadurch vermindert. Dies wie-
derum wird nach T_2 die Einflußchancen der Kommunikatoren
und Experimentatoren mindern. Auf der anderen Seite
kann eine erhöhte Gesamtbelohnung dennoch Einflußchancen
voraussagen: Die verminderten Kontrollchancen der Vpn
bzw. Rezipienten einer Kompetenzüberlegenheit des Kom-
munikators bzw. des Experimentators könnten ausgeglichen
bzw. überkompensiert werden durch einen erhöhten Wert
der in der Aussage versprochenen Belohnung (z.B. durch

Übernahme der Fremderwartung eines kompetenten Kommunikators), oder wenn die positive Bewertung der Experimentantwort durch einen kompetenten Experimentator erfolgt. Beide Belohnungssteigerungen werden aber gleichfalls durch die Variable 'Kompetenz' begünstigt.

4.3 Führungsstile

Führungsstile werden zur Beantwortung verschiedener Fragen herangezogen. Einmal wird die Einstellung der Untergebenen zu ihrem Vorgesetzten untersucht. Zum anderen werden die Auswirkungen von Führungsverhalten auf Leistung und Zufriedenheit der Adressaten beobachtet. Verschiedene zum Teil ähnliche Führungsstilqualitäten werden untersucht und in Beziehung zum Verhalten der Untergebenen gesetzt:

Arbeitnehmerorientierung gegenüber Produktorientierung (KATZ u.a., 1951), Berücksichtigung der persönlichen Bedürfnisse gegenüber einer Aufgabenaktivität (Consideration, Initiating: HALPIN und WINNER, 1957), autoritärer, demokratischer und Laissez Faire-Stil etc.

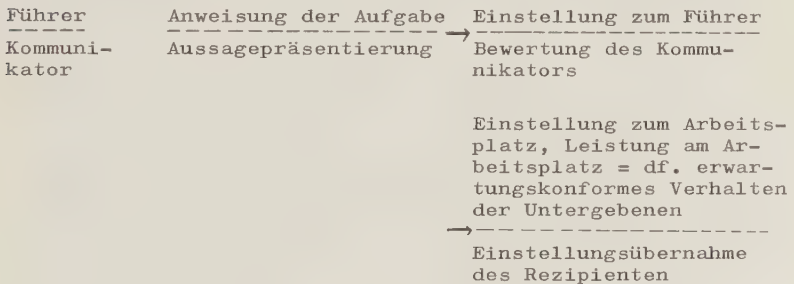
Bei der Suche nach effizienten Persönlichkeitseigenschaften bzw. einem wirksamen Führungsverhalten haben sich folgende Ergebnisse herausgestellt, die für 'effizientes' Kommunikatorverhalten ähnlich relevant sein könnten:

VROOM und MANN (1960) stellten fest, daß autoritäre Führer nur dann positiv beurteilt werden von ihren Untergebenen, wenn die Gruppen groß und die Zahl der möglichen Interaktionen gering war. Andere beobachteten eine positive Beziehung, wenn die Autoritätsmerkmale den Geführten ähnlich waren oder die Aufgabenstruktur vorgegeben war. PELZ (1951) fand heraus, daß die Einstellungen gegenüber den Vorgesetzten dann hoch waren, wenn sympathisches Führerverhalten (Parteinahme der Untergebenen, soziale Kontakte etc.) mit hohem Einfluß gegenüber den eigenen Vorgesetzten verknüpft war. PATCHEN (1970, S. 240) präzisiert diese Beziehung:

Vorgesetztenlob oder Vorgesetztenkritik beeinflusste nur dann die Zufriedenheit der Untergebenen, wenn der Vorgesetzte über pragmatische Belohnungsquellen verfügte

oder bewundert bzw. respektiert wurde. Außerdem scheinen Personen, die Routinearbeiten zu verrichten haben, relativ unempfindlich gegenüber Lob und Tadel zu sein, während Personen, denen wenig vorstrukturierte Arbeiten aufgegeben wurden, auf anerkennende oder kritisierende Arbeitsbewertungen mit entsprechend positiven oder negativen Einstellungen zur Arbeit und zum Arbeitsplatz reagierten.

Die nur kurz gestreiften Ergebnisse können unter folgenden Ähnlichkeitsbeziehungen der Problemstellung verwertbare Erkenntnisse liefern:



Trotz diesen in den beiden Aussagebereichen ähnlichen Termen kann im Unterschied zu den Aussagen über den Experimentatoreffekt von einer weniger starken Überschneidung der jeweiligen Geltungsbereiche ausgegangen werden, wenn man Definationskomponenten der massenkommunikatorischen Aussagen wieder als Entscheidungskriterium heranzieht. Das Interaktionsmuster zwischen Führer und Untergebenen ähnelt stärker dem der Aussagebereiche über direkte (persönliche) Kontakte der Beteiligten.¹⁾ Konforme

1) Diese Unterschiede sollten allerdings auch nicht überbewertet werden: zum einen wurden hier im Hinblick auf eine abzusehende drastische Veränderungen der Interaktionsmöglichkeiten zwischen Kommunikator und Rezipient kontinuierliche Interaktionsdimensionen eingeführt. Zum anderen werden die Wahrnehmungen des Kommunikators durch den Rezipienten in nicht geringem Maße durch frühere Erfahrungen mit ähnlichen Personen, die persönlich bekannt wurden, beeinflusst.

oder widersprüchliche Untersuchungsergebnisse können daher nicht als logische positive oder negative Instanzen angesehen werden. Trotzdem kann man vor allem zwei Anregungen übernehmen:

1. Nicht die den Kommunikatormerkmalen ähnliche Führerkennzeichen bestimmen hinreichend den Einfluß des Führers, sondern die wahrgenommenen und akzeptierten Belohnungschancen oder Bestrafungsmöglichkeiten, die der Führer vermitteln kann.
Der Einfluß eines Führers bei seinem Vorgesetzten, gepaart mit geschätzten Merkmalen (Sympathie - Sachkenntnis), vergrößert die Effizienz der angebotenen Belohnungen oder Bestrafungen.
2. Belohnungen (Lob oder Tadel) sind wirkungslos bei durchstrukturierten Aufgaben. Dies könnte man als eine überflüssige Belohnung interpretieren, da der Erfolgsmaßstab klar vorgegeben ist. Übertragen auf das Problem der Aussagenwirkung führt dies zur Frage nach den Bedingungen, unter denen Aussageninhalte als belohnend angesehen werden. Eine ähnliche Erfolgsevidenz wird bei Aussagen allgemein schwierig festzustellen sein. Man könnte jedoch annehmen, daß die Sicherheit, mit der ein Kommunikator das Eintreten bestimmter erwünschter oder unerwünschter Konsequenzen vorhersagt, zwar die versprochenen Belohnungen nicht wirkungslos macht, die vorausgesagte Wirkung aber erhöht (vgl. Abschnitt 54).

44 Lernen am Modell

441 Definitorischer Vergleich der Anwendungs- und Geltungsbereiche

BANDURA und seine Mitarbeiter haben zahlreiche Untersuchungen durchgeführt, die den Erwerb und die Ausführung von Reaktionen einer Person durch Beobachtung eines Modells in einer bestimmten Stimulussituation nachzuweisen versuchen. Zwar führt BANDURA an verschiedenen Stellen seine theoretischen Überlegungen, die den Experimenten zugrunde liegen, aus, ähnlich wie bei der YALE-Gruppe handelt es sich bei seinen Untersuchungen aber nicht um einen systematischen Test einer relativ konsistenten und daher verbundenen Hypothesenstruktur. Aus diesem Grund werden seine Ergebnisse nicht in dem nachfolgenden Abschnitt 5 über allgemeine Theorieansätze diskutiert sondern innerhalb des vorliegenden Kapitels zur Analyse von Wirkungshypothesen in ähnlich strukturierten Interaktionssituationen. Im Unterschied zu den vorangegangenen Abschnitten 42 und 43 ist die Geltungsbereichsabgrenzung unproblematisch. Per definitionem kann man den Geltungsbereich für Einstellungsbildung durch Kommunikatoreinfluß dem Geltungsbereich der von BANDURA behandelten Frage der Reproduktion von Modellantworten (offenes Verhalten und Übernahme von Wertkonstellationen) durch den Beobachter eines Modells zuordnen. Dies zeigen folgende Variablenelemente:

Modell	Verhalten des	Reproduktion neuer Mo-
-----	Modells	dellantworten durch den
Kommuni-	Präsentierung	Modellbeobachter
kator	einer Aussage	-----
		Übernahme oder Ablehnung
		neuer Einstellungen
		durch den Rezipienten

442 Theoretischer Hintergrund

Im Gegensatz zum assoziativen oder klassisch konditionierten Beobachtungslernen (SKINNER) und der instrumen-

tellen Theorie des Beobachtungslernens (MOWRER) behauptet BANDURA, den Erwerb neuer Verhaltensmuster erklären zu können ohne Regreß auf behavioristisch orientierte lerntheoretische Prinzipien zu nehmen, die den Erwerb von Antworten von einer allmählichen durch fortgesetzte differentielle Belohnung z.B. über die Ausformungsmethode ('shaping' und 'fading') des Stimulusempfängers abhängig machen. Die instrumentelle Verstärkungstheorie von MOWRER verlangt eine direkte Belohnung der Antworten des Beobachters oder über Stimulusgeneralisation und einer stellvertretenden Belohnung des Modells die Verstärkung von bereits im Repertoire des Beobachters vorhandenen Antworten für die Erklärung des Auftretens von imitativen Antworten.¹⁾

BANDURA - folgerichtig von BALDWIN (1968) daher als kognitiver Lerntheoretiker eingestuft - hält dagegen, ohne einige andere lerntheoretische Prinzipien der Kontiguität, Diskriminierung, des assoziativen Lernens aufzugeben, die Präsentation eines bestimmten Modellstimulus unter bestimmten Bedingungen für ausreichend, das Auftreten neuer Antworten durch den Beobachter eines Modells voraussagen zu können. Vom behavioristischen Verstärkungsprinzip, wonach nur solche Antworten auftreten können, die in derselben oder ähnlichen Weise vorher belohnt wurden, geht er ab. GEWIRTZ (1968) kritisiert diesen Ansatz ebenso wie Versuche, kognitive Zwischenvariablen (ROTTERS Erwartungen, stellvertretende Belohnungen etc.) in die Erklärung einzubeziehen. Es sei nicht ausgeschlossen, daß auch diese angeblich neuen Antworten schon im Verhaltensrepertoire des Beobachters enthalten waren. Das Modell hätte dann als diskriminierender Stimulus fungiert und über eine generalisierte Imitation die Nachahmungen hervorgerufen.

1) s.a. HUMMELL, 1969, S. 1196; BANDURA, 1962, 1965 b, 1968, 1969

Das ist insofern ein berechtigter Einwand, als der Neuigkeitsgrad einer Antwort nie exakt bestimmt werden kann. Es ist anzunehmen, daß die BANDURA-Modelle z.B. Bewegungen vorführten, die in dieser Form den beobachtenden Kindern unbekannt waren, daß aber eine Vielzahl darin enthaltener motorischer Bewegungen bereits zum Verhaltensrepertoire der Kinder gehörte. Dieses Problem wurde im ersten Abschnitt bei der Definitionsbestimmung neuer Einstellungsobjekte diskutiert und ist nur über Hilfskonstruktionen, die mehrere vorher festgelegte Kriterien¹⁾ verbinden, anzugehen. Wenn GEWIRTZ die vorausgegangenen Lernsequenzen und ihre Ähnlichkeitsbeziehungen aus der Erfahrungsgeschichte einer Person erfassen will, kann sein Prinzip der generalisierten Imitation als ein weitgehender Erklärungsversuch für die vorgelagerten Bedingungen des Modelllernens angesehen werden. Damit würde er allerdings eine immer vorhandene Unvollständigkeit der Erklärung kritisieren und sich nach dem gegenwärtigen Stand der Forschung eine unlösbare Aufgabe stellen.

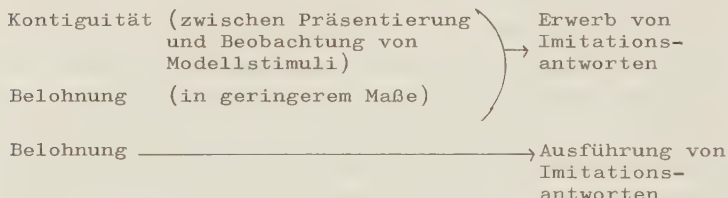
Daraus ergibt sich auch, daß theoretische Konstrukte wie Erwartungen, stellvertretende Belohnung - unabhängig davon, ob die Herausbildung dieser Erwartungen immer auf individuelle S-R-Ketten zurückgeführt werden können - momentan sinnvolle Konstrukte darstellen. Auch werden mit den Darstellungen von GEWIRTZ die Beobachtungen von BANDURA - neue Antworten¹⁾, die als Beobachtungsreaktion unter bestimmten Bedingungen auftreten, ohne daß der Beobachter vom Modell oder einer anderen Person Belohnungen erhält - weder widerlegt noch mit einer konkurrierenden Theorie erklärt. Gegen die mühselige Entzifferung vergangener S-R-Ketten und ihren hö-

1) BANDURA und seine Mitarbeiter verwenden allerdings nicht sehr viel Sorgfalt auf den 'Nachweis' des Neuheitsgrades bestimmter Antworten. Nach den hier entwickelten Bestimmungskriterien könnte man sie als erfundene Modellantworten bezeichnen, die somit mutmaßlich neu sind.

heren Konditionierungsprozessen über Ähnlichkeitsbeziehungen spricht auch die Tatsache, daß Laboratoriumsexperimente, die Lerneffekte mit Hilfe solcher klassischen oder instrumentellen Konditionierung unter verschiedenen Stimulusituationen erzielen, sehr viel langsamer sich einstellen, als soziales Lernen in natürlichen Situationen.

Das ist kein Einwand gegen die Richtigkeit dieser Beziehungen, sondern kann als Indiz dafür gewertet werden, daß empirisch wirksame Vereinfachungsprinzipien über kognitive Konzepte nicht untersucht wurden (vgl. auch HEBB, 1959, S. 639).

Die wichtigsten Konzepte, die nach BANDURA (1965a) für den Erwerb und die Ausführung von Nachahmungen verantwortlich sind, sind lerntheoretischer Art mit einer nicht-behavioristischen Definition des Belohnungsbegriffes:



Seine empirischen Untersuchungen sind leider wenig geeignet, diese Prinzipien, die außerdem uneinheitlich zitiert werden, genau zu testen. Die variierten Modellsituationen und Antwortkombinationen beschränken sich auf relativ einfache empirische Hypothesen. Die wichtigste Frage nach den Bedingungen für die Selektivität der nachgeahmten Modellantworten bleibt daher weitgehend unbeantwortet.

443 Ergebnisse und Ordnung der Konstrukte

4431 Die Variablengruppen Modellmerkmale, Modellverhalten, direkte Belohnungen des Beobachters

BANDURA und seine Mitarbeiter befaßten sich vor allem mit folgenden Faktoren, die in einer nachfolgenden kurzen Hypothesensammlung ausführlicher dargestellt werden:

1 Modellmerkmale

1.1 Alter

1.2 Geschlecht

1.3 Status

1.4 Ähnlichkeit

1.5 Realitätscharakter

- visuelles Modellverhalten: - Direkte Konfrontation
- Vermittlung über Medium (z.B. Film)
- symbolisches Modellverhalten: - Beschreibung von Modellen
- verbale Instruktion

2 Modellverhalten

Ein Modell wird für bestimmte Aktionen (motorische Bewegungen, Handlungsabläufe einschließlich der Demonstration von Selbstbelohnungsmustern, emotionale Reaktionen) belohnt oder bestraft:

2.1 Zahl der belohnten und nicht belohnten Modelle

2.2 Prinzip der Belohnungsverteilung

3 Direkte Belohnungen des Beobachters:

- durch Modell
- nicht durch Modell

3.1 Für allgemeine Reproduktion des gesehenen Modells (Inzentive für Nachahmung)

3.2 Für bestimmte Antworten, für die das Modell auch belohnt wurde,
 für die das Modell nicht belohnt wurde

3.3 Für alle Antworten, für die das Modell belohnt wurde.

4432 Einzelne Untersuchungsergebnisse zu den drei Variablengruppen

H₁

Realitätscharakter des Modells: (1.5)

Reale Modelle rufen dann mehr Imitationsantworten hervor als symbolische Modellstimuli, wenn das Modell von vorher erlernten Selbstbelohnungsstandards abweicht (ALLEN und LIEBERT, 1969).

H₂

Ethnische UNähnlichkeit wirkt auf das Imitationsverhalten: (1.4) Beobachtet ein Weißer aggressives Verhalten von Negern untereinander, werden aggressive Einstellungen gegenüber dem Angegriffenen eher verstärkt, als wenn der Angreifer derselben (weißen) Rasse des Beobachters angehört (EPSTEIN, 1966).¹⁾

H₃

Statusmerkmale (1.3)

LEFKOWITZ u.a. 1955: Verkehrssünder mit hoch bewerteten Statusmerkmalen wurden häufiger imitiert als Modelle, die dasselbe Verhalten zeigten, denen aber weniger attraktive Statureigenschaften zugeschrieben wurden.

1) Untersuchungen über die Ähnlichkeit von Modell und Beobachter als Bestimmungsfaktor für die Nachahmungsrate sind häufig durchgeführt worden mit zahlreichen kontroversen Ergebnissen. BANDURA (1968, S. 219) vermutet daher bei den bekannten Untersuchungsreihen von BYRNE u.a. experimentelle Artefakte wegen der gehäuften Beobachtung von peripheren Ähnlichkeitsdimensionen. Daß die Ähnlichkeitshypothese, die in dieser Arbeit wiederholt aufgetaucht ist, relativiert werden muß (s. Abschnitt 533), ergibt sich aus H₂. Aber auch H₃ kann über einflußnehmende Statusmerkmale die Präferenz für unähnliche Eigenschaften (die imitierte Person mit hohen Statusmerkmalen hatte häufig einen im Vergleich zum Beobachter unähnlichen Status) demonstrieren, ebenso wie zahlreiche Untersuchungen über Kinder, die bevorzugt Erwachsene nachahmen.

H₄

DUNCKER (1938) konnte in seiner bekannten Untersuchung die Geschmackspräferenzen von Kindern erfolgreich den beschriebenen Vorlieben eines angesehenen Helden anpassen.

H₅

Modellverhalten (2)

CARLIN (1965, in: BANDURA, 1969, S. 604) beobachtete Nachahmungen von vorgeführten Selbstbelohnungsmustern, d.h. selbst auferlegtem Belohnungsverzicht nach bestimmten nicht erreichten Leistungsnormen (BANDURA und MISCHEL, 1965).

H₆

BANDURA, GRUSEC und MISCHEL (1967) relativieren die Übernahme komplizierter Wertsysteme (Selbstbelohnung oder -bestrafung nach festgelegten und erkennbaren Regeln). Das vom Modell demonstrierte Belohnungsmuster wird dann vollständiger übernommen, wenn das Modell keine affektiven Interaktionen mit dem Beobachter austauscht, und wenn sich kein demoralisierender Gleichaltriger in der Modellsituation weigert, die Leistungsnormen zu übernehmen.

H₇

BANDURA u.a. (BANDURA, BLANCHARD und RITTER, 1969, in: BANDURA, 1969, S. 605) gelang eine Heilung von Schlangenphobien (intensive negative Einstellung gegenüber dem Einstellungsobjekt Schlange), indem er seinen Patienten Modelle vorführte, die eine positive Haltung gegenüber dem gefürchteten Einstellungsobjekt demonstrierten.

H₈

Modellantworten, die Bestrafungen zur Folge hatten, wurden weniger stark imitiert als Antworten, die belohnt wurden. Die anfänglich beobachteten Verhaltensunter-

schiede von Jungens und Mädchen und Kindern verschiedenen Alters glichen sich an, nachdem alle Teilnehmer Imitationsanreize erhielten.

H₉

Belohnungsquelle und Prinzip der Belohnungsverteilung (2.2):

Nach BANDURA u.a. (1963) imitierten Jungen weniger oft die sonst am häufigsten kopierte Belohnungsquelle, sondern denjenigen Erwachsenen, der leer ausging.¹⁾

- 1) Nach der Hypothese über stellvertretende Belohnung hätte die Belohnungsquelle oder die belohnte Person am häufigsten nachgeahmt werden müssen. Daß letztere Person häufig nicht bevorzugt imitiert wird, läßt sich mit Hilfe der 'Statusneid-Theorie', die allerdings in der Form unbefriedigend ist, erklären: Beneidete Belohnungsempfänger werden nicht imitiert. Der Gesamtbelohnungswert eines Modells setzt sich demnach zusammen aus dem

- (1) Wert des Belohnungsobjektes (Belohnungskonsequenz)
- (2) Bewertung des Belohnungssubjektes (des Belohnungsempfängers)

Letztere Bewertung fällt NEGATIV aus, wenn der Beobachter sich in einem Konkurrenzverhältnis (identische Zielbewertung und Exklusivität des gemeinsam von mindestens zwei Personen angestrebten Zieles) zum belohnten Modell sieht. Sie fällt nach der Hypothese H₉ ebenfalls negativ aus, wenn das Prinzip der Belohnungsverteilung bestimmten Erwartungen (kulturell bestimmten Gerechtigkeitsnormen) widerspricht und dadurch der nicht belohnte Partner durch seine Benachteiligung 'aufgewertet' wird. Je größer die Zahl der Modellpersonen, die vorgeführt werden, desto komplexer die Modellsituation, da 1. die möglichen Belohnungen spezifiziert werden sollen und 2. die Relation zwischen den Beteiligten in der Modellsituation bekannt sein sollte.

Ähnliche empirische Ergebnisse bestätigen zumindest die Relevanz des Faktors Statusneid, ohne allerdings die hier vorgeschlagene theoretische Differenzierung dabei zu prüfen: DARBY und RIOPELLE (1959) interpretieren die besseren Lernleistungen von Affen nach der Beobachtung eines nicht belohnten Modells als Folge der Fehler, die es machte, gegenüber der Beobachtung eines belohnten Modells, das richtige Antworten gab, als nicht erfolgte Ablenkung vom relevanten Stimulus infolge der nicht verabreichten gleichfalls erwünschten Belohnung (Futterneid der beobachtenden Affen).

BERGER (1962) unterscheidet verschiedene emotionale Reaktionen des Beobachters auf dieselben unkontingierten emotionalen Reaktionen eines Modells (Modelle wurden elektrischen Schocks ausgesetzt): Mitgefühl, Neid und Sadismus. Da BERGER die Bedingungen für das Auftreten dieser verschiedenen Reaktionen nicht nennt, hat seine Klassifizierung der berichteten Reaktionen relativ geringen Erklärungswert. Sie läßt sich in folgende Aussageform bringen:

'Wenn ein Modell unkontingiert emotionale Reaktionen zeigt, reagiert der Beobachter mit übereinstimmenden (Mitgefühl bei positiven oder negativen Modellerlebnissen) oder mit diskordanten Reaktionen auf emotionale Äußerungen des Modells (Neid bei beobachteten positiven Modellreaktionen oder Sadismus als Freude bei unangenehmen Modellerlebnissen).

Gleichgültigkeit ist als Reaktion ausgeschlossen, es handelt sich also nicht um eine inhaltsleere Aussage. Die verbleibenden emotionalen Reaktionen verschiedener Ausprägung werden durch den Begriff der stellvertretenden Belohnung erklärt. Zusätzlich handelt es sich nach BERGER um einen Fall der echten stellvertretenden Belohnung im Unterschied zur pseudo-stellvertretenden Belohnung. Der letztgenannte Belohnungstyp hätte dann vorgelegen, wenn die Beobachter begründet damit gerechnet hätten, daß sie demselben Schock ausgesetzt würden.

Es fragt sich allerdings, ob eine solche analytische Trennung der Begriffe stellvertretende Belohnung in 'echte' und 'pseudo' Belohnung theoretisch sinnvoll ist.

Sie wäre dann sinnvoll, wenn erstens präzise definierte Unterscheidungsmerkmale vorliegen:

1. Was ist eine reale Konsequenz? (Psychische, physische Erfahrungen)
2. Innerhalb welcher Zeitabläufe müßten solche Konsequenzen eingetreten sein, damit sie noch als Erwartungen einzustufen sind?
3. Mit welcher Sicherheit sollte dieses erwünschte oder unangenehme Ereignis vorausberechnet werden, um als reale, erwartete Konsequenz zu gelten?

Zweitens sollte mit Hilfe der verschiedenen Belohnungsarten unterschiedliches Verhalten voraussagbar sein, z.B. Intensitätsgrad der Antworten, unterschiedlicher Sättigungsverlauf.

Direkte versus Belohnung des Beobachters (3):

H₁₀

Personen, die Fremdbelohnungen beobachten konnten (stellvertretende Belohnung) und/oder deren Antwort direkt belohnt wurde, lernten am besten (ohne signifikanten Unterschied in der Lernrate bei nur direkter Belohnung, nur stellvertretender Belohnung oder bei einer Kombination beider Belohnungsarten) und zeigten den größten Widerstand gegenüber der Extinktion (KANFER, 1965). Die direkte Belohnung zur stellvertretenden Belohnung erbrachte keine Steigerung der Lernrate (KANFER, 1965).

H₁₁

KANFER und seine Mitarbeiter (KANFER u.a., 1974) haben auch versucht, das Selbst, die eigene Person als Modellstimulus besonderer Art, als Grenzfall der stellvertretenden Belohnung, zu behandeln. Dabei hat sich gezeigt, daß die Modellreize mit zunehmender Entfernung vom Ego an Wirkung verloren. Die Modellreize in ihrer abnehmenden Effizienz wurden auf folgendem Kontinuum angeordnet: Ego, ein ähnlicher anderer, ein unähnlicher anderer und der andere als eine zufällig präsentierte Person.

H₁₂

Nicht die absolute Zahl der 'mitgehörten' Fremdbelohnungen ist entscheidend, sondern der prozentuale Anteil der Belohnung: Häufigere Belohnung einer Person ist wirksamer als die Aufteilung derselben Belohnung auf mehrere Personen, mit einem sinkenden Anteil der Belohnungsereignisse pro Person.

Unterschiedliche Rezeption der Modellstimuli und ihr Einfluß auf die Reproduktion der Beobachter:

H₁₃

Beobachter eines Filmes, der verschiedene Komplexe motorischer Bewegungen zeigte, sollten das Filmgeschehen durch zusammenfassende beschreibende Stichworte kennzeichnen, durch lebhafte Bilder charakterisieren oder verbale Kommentierungen abgeben. In dieser Reihenfolge der kontrollierten Aktivitäten der Beobachter nahm die Zahl der imitierten Antworten ab. Der Unterschied zwischen den einzelnen Rezeptionsarten der Zuschauer vergrößerte sich, wenn die Beobachter erst später zu einer Wiedergabe der Bilder aufgefordert wurden (GERST, 1969, in: BANDURA, 1969, S. 134).

Es ist interessant, diese Untersuchung mit der Inokulationstheorie von McGUIRE (1961, u.a. 1961, u.a. 1962, 1964) zu vergleichen. Erhält der Rezipient in den Überredungsexperimenten vorher Gegenargumente gegen nachfolgende Angriffe, zeigt sich ein erhöhter Widerstand gegen Beeinflussungsversuche. Diese präkommunikative Präparierung des Rezipienten könnte ebenso wie der Zwang für die Filmbeobachter, wesentliche Stichpunkte während der Vorführung herauszufinden, als eine experimentell induzierte Problempräzisierung oder Diskriminierungsanreiz verstanden werden. Dabei ist es in diesem Zusammenhang unwichtig, daß gegenteilige Verhaltensweisen zu verzeichnen waren, einmal erhöhte Imitationsrate (Konformitätsverhalten) und zum anderen Widerstand gegen Überredungsversuch (Anti-Konformitätsverhalten). Den Verhaltensunterschieden gingen konträre Instruktionen voraus, einmal Aufforderung zur Wiedergabe einer abgeschauten Verhaltenssequenz und zum anderen Vorbereitung auf einen Überredungsversuch.

444 Zusammenfassung

Nachfolgende Übersicht 11 versucht einige der häufiger

erwähnten Konstrukte (nur die eingerahmten Begriffe) zu ordnen. Zwei Untersuchungen werden der Einfachheit halber bei den jeweiligen Beziehungen, die in den oben zusammengestellten Hypothesen nicht erwähnt sind, zitiert.

445 Anwendung der Ergebnisse zum Beobachtungslernen auf die Frage der Rezipientenbeeinflussung

Die beiden Geltungsbereiche für Beobachtungslernen und Rezipientenbeeinflussung über massenkommunikatorische Aussagen wurden bereits zu Beginn des Abschnitts verglichen. Da man eher von einer Inklusivitätsbeziehung ausgehen kann - Beobachtungslernen umfaßt mehr Situationen als die Rezipientenbeeinflussung, ist es möglich, die einzelnen Ergebnisse für die vorliegende Frage zu nutzen, zumal explizit das Lernen neuer Verhaltensweisen durch den Ansatz eingeschlossen wird. Folgende Variablen oder, schwächer formuliert, Anregungen lassen sich zur Beantwortung der Frage, wann der Rezipient sich der Meinung, die in einer Aussage zum Ausdruck kommt, anschließen:

1. Die Aussage des Kommunikators und die Kommunikatormerkmale fungieren als diskriminierende Stimuli.
2. Eine zeitliche Assoziation der Präsentierung des Aussageninhaltes und der Rezeption durch den Aussagenempfänger kann angenommen werden. Welche Stimuli im einzelnen zeitlich koordiniert sind, läßt sich nach den Untersuchungen von BANDURA nicht bestimmen. Allgemein determinieren der Realitätscharakter, die Anzahl der Modellstimuli, die wiederum teilweise die Komplexität der Modellstimuli bestimmen, begleitende Kommentierungen des Beobachters (Rezeptionsmechanismen), sowie der Belohnungscharakter der vorgeführten Modellreize die SELEKTION einzelner Modellstimuli, die als diskriminierende Reize wirken.
3. Der Realitätscharakter des Modells variiert auch in Kommunikatorvorstellungen (Tonband, verbale Deskription etc.). Zur DIFFERENZIERUNG der WIRKUNG EINZELNER MEDIENTYPEN lassen sich die entsprechenden Hypothesen

heranziehen, z.B. daß reale Modelle dann einen stärkeren Einfluß ausüben, daß sie also häufiger imitiert werden, wenn sie von erlernten Selbstbelohnungsstandards (H_1) abweichen.

4. Innerhalb dissonanztheoretischer Untersuchungen zur Kommunikatorwirkung wird Art und Intensität der Partizipation des Rezipienten beobachtet (Rollen spiel, öffentliche Stellungnahme zur konträren Einstellung), allerdings unter dem Gesichtspunkt der Verstärkung oder Reduktion der Dissonanz. Die kognitive Funktion solcher Informationsverarbeitung für die Präzision des rezipierten Meinungsinhaltes steht nicht im Vordergrund und wäre als Anregung aus der Untersuchung von GERST (H_{10} , H_{12}) zu übernehmen. Außerdem haben KANFER und seine Mitarbeiter (1974) festgestellt, daß die eigene Person auch als Modellreiz wirken kann und als Grenzfall der stellvertretenden Belohnung die meiste Einstellungsänderung 'bewirkt' im Vergleich zu anderen Modellpersonen, die ähnlich, unähnlich oder weder ähnlich noch unähnlich waren (H_{11}).
5. Stellvertretende Belohnung durch Beobachtung von sozial erwünschten Konsequenzen für bestimmte Verhaltensweisen des Modells fördert die Reproduktion imitativer Antworten. Die vom Kommunikator aufgezeigten positiven oder negativen Folgen für die Zielerreichung durch bestimmte Einstellungsobjekte kann daher als stellvertretende Belohnung oder Fremdbestrafung angesehen werden (vgl. Abschnitt 54).
6. Eine direkte Belohnung des Beobachters durch das Modell oder externe Belohnungsquellen, wie sie behavioristische Lerntheorien zur Erklärung der Einstellungsbildung benutzen (vgl. Abschnitt 51), ist nicht notwendig für die Übernahme bestimmter Reaktionen aus dem Repertoire des Modells.

Nach den Forschungsergebnissen von BANDURA, GRUSEC

und MISCHEL (1967) (H_6) ist außerdem mit sonst wenig beobachteten Konfliktbeziehungen zwischen Modellbelohnungsmustern und direkten Belohnungen (z.B. affiliative Beziehung) zu rechnen.

Übertragen auf die Kommunikatorsituation läßt sich folgende Zusatzhypothese gewinnen:

Wenn der Kommunikator seine Zuneigung gegenüber dem Rezipienten bekundet und diese Zuneigung eine positive affektive Bewertung des Kommunikators durch den Rezipienten nach sich zieht¹⁾ (I_s , siehe Abschnitt 533, 543), können konfligierende Wirkungen die in der Aussage angebotene Gesamtbelohnung einer wahrscheinlichen Erreichung hoch bewerteter Ziele durch das Einstellungsobjekt senken.

In diesem Fall wäre die affiliative Belohnung durch den Kommunikator teilweise unvereinbar mit den in der verbreiteten Aussage versprochenen Belohnungsalternativen. Der reduzierte Gesamtbelohnungswert mindert die Chance einer Übernahme der Kommunikatormeinung durch den Aussageempfänger.

7. Inzentiv für Nachahmung

Ein Anreiz zur Nachahmung des Modellverhaltens erhöht generell die Imitationsrate und wird von BANDURA (1962, S. 239; HILGARD und BOWER, 1971, S. 643) als Indiz für erfolgtes latentes Lernen (die Anzahl der erworbenen Antworten übersteigt die Anzahl der ausgeführten Antworten bei der Beobachtung eines Modells) gewertet. Außerdem (s. H_8) verschwinden die alters- und geschlechtsspezifischen Reaktionsunterschiede als Folge eines vermuteten Abbaus von Hemmungen, besonders bei imitierten aggressiven Verhaltensweisen.

Diese Anreize zur Erhöhung der Reproduktionsrate sind

1) Die Herstellung einer affiliativen Beziehung zwischen Kommunikator und Rezipient kann als Sonderfall einer direkten Belohnung des Beobachters durch das Modell verstanden werden.

einer allgemein geäußerten Überredungsabsicht des Kommunikators vergleichbar. Da BANDURA keine differenzierten Bedingungen für die Wirkung solcher Imitationsappelle angibt, ist nur der Hinweis zu verwerten, daß auch geäußerte Überredungsabsichten als positive Inzentive für die Übernahme der präsentierten Kommunikatormeinung wirken können (siehe hierzu die Interrelationshypothesen in Abschnitt 22).

5 Allgemeine theoretische Ansätze und ihr expliziter oder impliziter Beitrag zur Erklärung von Einstellungsbildung

Die bisher geschilderten Forschungsergebnisse und ihre theoretischen Implikationen hatten trotz des theoretischen Anspruchs von BANDURA keine systematische, konsistente, die Einzelergebnisse integrierende theoretische Grundlage.

Im folgenden sollen allgemeinere theoretische Ansätze diskutiert werden. Abschnitt 51 behandelt die lerntheoretischen Ansätze zur Erklärung von Einstellungsbildung, in Abschnitt 52 folgt ein ausführlicher Versuch, dissonanztheoretische Sätze zu explizieren, um nach diesen Aussagen Einstellungsbildung vorhersagen zu können, und in Abschnitt 53 und 54 werden verschiedene, jedoch miteinander verwandte, Ansätze als Grundlage eines Problemlösungsversuchs ausgewählt.

51 Lerntheoretische Erklärungsversuche für die Entstehung von Einstellungen

Zu Beginn der Arbeit sind die Lerntheorien kritisiert worden, weil ihre theoretische Struktur nicht imstande sei, die Entstehung neuer Verhaltensmuster zu erklären, also demnach auch nicht zur Erklärung von Einstellungsbildung, Entstehung von Einstellungen, herangezogen werden könnten. Dennoch beanspruchen zwei Autoren, den Erwerb von Einstellungen erklärt und diese Hypothesen auch empirisch geprüft zu haben. Es handelt sich dabei einmal um die Forschergruppe von STAATS und STAATS und um den Autor R.F. WEISS und seine Mitarbeiter. STAATS und STAATS werden im folgenden Abschnitt kurz skizziert zusammen mit Einstellungsforschern dargestellt, die sich zwar nicht explizit mit Einstellungsbildung befassen, die aber vereinzelte lerntheoretische Hypothesen auf den Bereich der Einstellungen übertragen haben. Durch den Versuch, sie gemeinsam darzustellen, entsteht vielleicht der fairere Eindruck, daß die Lern-Verhaltenstheorien, wie GREENWALD (1968) diese Einstellungstheorien im Unterschied zu den kognitiven Integrationstheorien bezeichnet, zusammen ein sehr viel breiteres Problemfeld abdecken, als es die hier erörterten Einzeluntersuchungen nehelegen. Die so gruppierten Autoren unterscheiden sich von dem im darauf folgenden Abschnitt ausführlich behandelten Theoretiker R.F. WEISS dadurch, daß sie sich alle nicht mit sozialen Kommunikationsinhalten beschäftigen.

511 Lerntheoretische Untersuchungen ohne die Einbeziehung sozialer Kommunikationsinhalte

Als Beispiele für die Behandlung isolierter lerntheoretischer Hypothesen im Einstellungsbereich seien die Arbeiten von SCOTT, LOTT, ROSNOW und STAATS und STAATS genannt.

Die untersuchten Variablenzusammenhänge sind zwar in der Regel experimentelltechnisch als auch, was die Präzision der zugrunde liegenden Begriffsdefinitionen anbelangt, der weit verzweigten auch ursprünglich lerntheoretisch orientierten Yale-Gruppe (vgl. Abschnitt 121, S. 20 f., bzw. Abschnitt 2) überlegen. Der Erklärungswert ihrer überprüften Hypothesen und damit auch die praktische Relevanz ihrer Ergebnisse ist jedoch stark eingeschränkt. Zur Charakterisierung ihres 'theoretischen' Ausgangspunktes sei der Attitüdenbegriff von DOOB (1947) genannt. Er versteht Attitüden als eine erlernte, implizite und sozial bedeutsame Response oder Reaktion. Die übrigen Definitionsmerkmale können als Antezedenzbedingungen aufgefaßt werden: Attitüden werden durch eine Vielzahl von Stimuli hervorgerufen und sind als Ergebnis vorausgegangenen Lernens, d.h. Generalisation und Diskrimination, zu verstehen. Die Konsequenzbedingungen betreffen den 'Cue' und 'drive' Charakter der Attitüden, d.h. Attitüden haben sowohl die Funktion von Signalreizen als auch die Funktion von Antrieben.

5111 SCOTT

SCOTT (1959) prüft das Prinzip der operanten Konditionierung über die Wirkung externer, d.h. von dem eigentlichen Aussageninhalt unabhängiger Verstärker. So erhalten Versuchspersonen z.B. soziale Belohnungen, indem sie aus einer Diskussion, in der sie eine vorgeschriebene Meinung zu vertreten hatten, als 'Sieger' oder 'Verlierer' hervorgingen. Entsprechend den Voraussagen -

das verbale Verhalten (Propagierung einer Attitüde) wird durch diese Belohnung verstärkt und damit auch die begleitenden impliziten Reaktionen (die Attitüde, die der geäußerten Meinung entspricht) - ändern die Sieger ihre Meinung in Richtung der Meinung, die sie vertreten hatten, während die Verlierer keinen Meinungswandel erkennen ließen.

Andere Autoren (z.B. KIESLER u.a., 1969, S. 102) kamen bei Replikationen zu kontroversen empirischen Befunden.

5112 LOTT

LOTT betont den Antriebscharakter von Attitüden und kompliziert den Lernprozeß durch die Einschaltung einer mediatisierenden Generalisation (LOTT, 1967)¹⁾. Sie erklärt das Zustandekommen einer Präferenz für ein Objekt, mit dem eine Person vorher nur neutrale Erfahrungen gemacht haben kann, mit Hilfe des Prinzips der mediatisierenden Generalisation. Die Versuchspersonen lernen eine gemeinsame Bezeichnung für verschiedene Stimuli kennen, die voneinander durch bestimmte Eigenschaften zu unterscheiden sind. Wenn nun eine Person mit einem diesem Stimulusobjekt eine positive Erfahrung macht, z.B. für die Wahl dieses Stimulusobjektes belohnt wird, dann wird sie sich später für das andere Stimulusobjekt, das noch nicht belohnt wurde, das aber in der vorausgegangenen Lernphase denselben Namen erworben hat, entscheiden. Kinder lernen u.a. den Namen EI für einen weißen Dreiecksblock und für einen GRÜNEN Rechteckblock. Unter dem weißen Dreiecksblock finden die Kinder nun einen Murmel versteckt. Eine geometrische Figur, die einen Namen 'EI' bekommen hat, wird mit einer Belohnung gepaart. Ein anderes Stimulusobjekt, ein Rechteckblock mit einer bestimmten Farbe GRÜN, dies ist neben der äußeren Figur ein anderes Unterscheidungsmerkmal vom ersten Stimulusobjekt 'weißer Dreiecksblock', trägt nun gleichfalls den Namen EI. Nach dem Prinzip der mediatisierenden Generalisation wird vorhergesagt, daß ein Merkmal - in diesem Fall die Farbe GRÜN - das bei einer späteren Präferenzwahl als einzigstes Merkmal noch mit dem früher belohnten Namen EI in Verbindung gebracht werden kann, ausschlaggebend für die Wahl ist. Das Kind wird sich bei der Testwahl nicht für ein schwarzes oder gelbes Rechteck entscheiden, sondern für das GRÜNE.

1) In späteren Arbeiten (LOTT und LOTT, 1969, LOTT u.a., 1969, JAMES und LOTT, 1964) findet sich vor allem eine Anwendung auf die Probleme der Eindrucksbildung und auch des Diskriminationslernens.

LOTT hat dieses sehr sorgfältig geplante und auch erfolgreiche Experiment durch verschiedene Experimentgruppen bereichert. In ihnen wird das Wahlobjekt (Rechteckblöcke, 'jar tops', unsinnige Figuren, Kinderspielgruppen) variiert, es gibt aber immer nur ein 'richtig' farbiges Wahlobjekt, nämlich das Objekt, dessen Farbe mit demselben Namen assoziiert ist, der in Verbindung mit einem anderen Objekt bereits belohnt worden ist.

KIESLER u.a. 1969 (S. 95 f.) bezweifeln, ob diese Präferenzwahlen Attitüden reflektieren und kritisieren einen besonders bei diesem Experiment offensichtlichen Demand-Effekt. Die Erwartungen der Experimentatoren wären um so leichter zu erfüllen, als die Signalreize für die 'richtige' Antwort besonders deutlich sind.

Unter dem Aspekt der Einstellungsbildung sind zwei Punkte zu kritisieren: einmal handelt es sich um molekulare Variablen, die ihre Übersetzung in Kommunikationen mit sozial bedeutsamen Inhalten zumindest ebenso erschweren wie die realitätsgetreue Abbildung einer Kommunikationssituation, die z.B. auch den Sender der Kommunikation, also den Kommunikator, beinhalten muß. Diese molaren Situationselemente sind nicht von vornherein in lerntheoretische Terme übersetzbar. Das wird die Persuasionstheorie von R.F. WEISS zeigen (oder allgemeiner z.B. OPP 1972 bzw. OPP und HUMMELL, 1970).

Während SCOTT sich ebensowenig wie ROSNOW, um Einstellungs-BILDUNG bemüht, spricht LOTT von Attitüdenbildung. An ihrer Arbeit wird ganz deutlich, daß dabei ein sehr restriktiver Neuheitsbegriff verwendet wird. LOTT untersucht nicht, unter welchen Umständen ein neues, dem Organismus unbekanntes, Objekt eine bestimmte Bewertung erfährt, sondern sie analysiert ein Stimulusobjekt, dessen relevantes Merkmal (das Merkmal, das eine Übertragung ermöglicht) in keiner direkten, unmittelbaren Beziehung zu einem Verstärkerereignis gestanden hat. Es handelt

sich also um ein Stimulusobjekt, das neutral im Hinblick auf eine bestimmte Belohnungsgeschichte ist.

Jedoch selbst dies kann nach dem Aufbau der Experimentanordnung bezweifelt werden. Das Lernen der Figurennamen wird nämlich unterbrochen durch die Belohnung einer bestimmten Figur (unter einem weißen Dreiecksblock findet sich ein Marmor). An diese Belohnungsphase schließt sich die zweite Lernphase an. Zu Rechteckblöcken, nun verschiedenfarbig dargeboten, werden dieselben Namensreihen gelernt, so daß derselbe Name nun für eine Figur steht, die eben vorher gelernt wurde, UND für eine Figur, die eine bestimmte Farbe besitzt. Durch die so geordnete Lernserie ist nicht auszuschließen, daß die Farbe nach dem Gesetz der Effektstreuung¹⁾ eine proaktive Verstärkung erfahren hat. Die spätere Präferenz eines Stimulusobjektes mit eben dieser Farbe wäre dann nicht auf die vermittelnde Generalisation, den gemeinsamen Namen zurückzuführen, sondern auf die zeitliche Nähe von Farbstimulus und Belohnungsereignis.

Ergänzend seien einige Studien noch geschildert, die sich in irgendeiner Form des Prozesses der mediatierenden Generalisation bedienen.

BAIRDAIN (1961) verglich in ihrer Studie zwei Methoden. Einmal die verbale Konditionierung ähnlich den Experimenten von STAATS und STAATS und zum anderen eine Konzeptbildungsmethode, wie sie von LOTT entwickelt wurde. Die Herausbildung evaluativer Präferenzäußerungen wurde durch die Methode der verbalen Konditionierung begünstigt, während die Konzeptbildung das Lernen von Begriffsordnungen erleichterte.

1) Vgl. den folgenden Absatz

Gleichfalls auf eine mediatisierende Generalisation bei der Herausbildung affektiver Präferenzen beruft sich RHINE (1958, RHINE und SILUN, 1958). Verschiedene Wörter werden in einer experimentellen Sitzung dargeboten, über eine gemeinsame Komponente, dem vermittelnden evaluativen Konzept, werden sie gebündelt und rufen dieselbe Reaktion, eine bestimmte Vorliebe hervor. Von einer Attitüde wird dann gesprochen, wenn "the mediator of at least one of the first-order concepts is an evaluative reaction" (RHINE, 1958, S. 365). Komplexere Konzepte entstehen über Mediatoren höherer Ordnung. Die angewandte Technik hat jedoch weniger etwas mit den Konzeptbildungstechniken von LOTT zu tun und ist von einem Experiment zur verbalen Konditionierung kaum zu unterscheiden: Der Versuchsleiter belohnt systematisch bestimmte Wertschätzungen der Versuchsteilnehmer.

REICH (1965) erweitert die RHINESchen Experimente vor allem um die Variablen 'Häufigkeit', mit der Reize dargeboten werden, und die Rangweite des Erfahrungspools der Vpn. Letztere Variable soll die in entwicklungspsychologischen und -soziologischen Studien zur Entstehung von Vorurteilen verwendete Variable des Kontakts einbeziehen, d.h. das Ausmaß der 'Berührung' mit dem betreffenden Stimulusobjekt. Hervorzuheben in seiner Untersuchung ist vor allem die Verwendung sozial komplexerer Reize. Zwar wird auch ein sozial relativ unbedeutendes Objekt ausgewählt ('Azande', ein unbekannter Volksstamm), die Statements, die nach dem Muster der verbalen Konditionierung vom Versuchsleiter als typisch oder nicht typisch bezeichnet werden, enthielten

jedoch vollständige positive oder negative Äußerungen über den betreffenden unbekannten Volksstamm. Ganz ähnlich aber mit sehr viel einfacheren Wortreizen geht STAATS in seinen Untersuchungen vor (vgl. Abschnitt 5114).

5113 ROSNOW

ROSNOW (1968) wollte den empirischen Nachweis für das Effektstreuungsgesetz im Bereich der Attitüdenforschung erbringen. Dieses Phänomen wurde von THORNDIKE entdeckt und vereinigt Elemente der instrumentellen Konditionierung und des Kontinguitätsprinzips (vgl. HILGARD und BOWER, 1971, S. 44 ff.). Danach wirkt eine Verstärkung nicht nur auf die zugehörige Verbindung, sondern auch auf Verbindungen, die zeitlich davor oder zeitlich danach auftreten. Diese retroaktive oder proaktive Verstärkerwirkung ist um so geringer, je größer der zeitliche Abstand zur Verstärkung ist. Für das Ereignis oder die Verbindung, die von einer so streuenden Verstärkung profitieren können, hat ROSNOW nun Argumente einer Kommunikation eingesetzt. Als Verstärker benutzt er kommunikationsunabhängige Belohnungen oder Bestrafungen. Dasjenige Argument, das nun einer Belohnung zeitlich am nächsten steht, wird auch den größten Einfluß auf die Attitüde ausüben. Wird die Belohnung in größere zeitliche Nähe des in der Kommunikation zuletzt genannten Argumentes gebracht und kommt in dem Argument eine Pro-Haltung zum Ausdruck, wird eine überwiegende Pro-Einstellung erwartet.

Gleichzeitig wird von einem 'recency'-Effekt gesprochen. Ein 'primacy'-Effekt liegt dann vor, wenn das zuerst genannte Argument näher an einer Belohnung liegt als das zuletzt genannte Argument. Über den Inhalt dieser 'Persuasion' erfährt man außer der Tatsache, daß für und gegen etwas argumentiert wurde, nichts. Aus experimentell-logischen Gründen kann auch immer nur eine zweiseitige Kommunikation - es wird für und gegen eine bestimmte Einstellung argumentiert - dargeboten werden.

Weitere Parameter - wie Zeitpunkt der Verstärkung oder Bekanntheitsgrad des Einstellungsobjektes - ergänzen die Vorhersage eines 'primacy'- oder 'recency'-Effektes. Nicht alle empirischen Ergebnisse haben für die Hypothesen gesprochen. Diese teilweisen Fehlschläge sind aller-

dings wohl kaum nur darauf zurückzuführen, daß dieses Effektstreuungsphänomen vornehmlich bei seriell präsentierten Stimuli erprobt wurde, die einen weit weniger komplexen Charakter aufwiesen als die Operationalisierungen von ROSNOW. Das vermutet ROSNOW und markiert, wohl eher ungewollt die eigentliche Unzulänglichkeit dieses Ansatzes, wenn er das Mißlingen eines Experimentes von ROSNOW u.a., (1969 S. 104, Fußn. 10) zu begründen versucht:

"They (die Autoren) suggest that an enculturated response, defined as a 'normative pattern of behavior acquired through socialization', may have interacted with the reinforcement and familiarity variables in a manner so as to cancel the expected effects."

Die prognostizierten Anordnungseffekte - so lautet die Begründung - werden von inhaltlichen Einflußgrößen, d.h. von Wirkungen des gewählten Einstellungsobjektes, überlagert. Präkommunikative Einstellungen der Rezipienten sind offensichtlich stärker als die Effekte, die durch die zeitliche Paarung bestimmter Verstärker, die mit dem Kommunikationsinhalt nichts zu tun haben, erwartet wurden. Diese Vermutung kann auch auf den nicht näher erläuterten Kommunikationsinhalt, die Pro- oder Kontra-Argumente, übertragen werden. Die inhaltliche Gestaltung dieser Für- und Wider-Argumente dürfte ebenso unkontrolliert eine Effektstreuung beeinflussen und damit das Ergebnis unbrauchbar machen wie bestimmte präkommunikative Einstellungen.

Dies weist auf einen zentralen auch längst erkannten Kritikpunkt, daß Kontiguität von dem zu belohnenden Ereignis mit der Belohnung eine wichtige Einflußgröße sein kann, allein aber nicht ausreicht, um Phänomene aus der Realität zu erklären. LONGSTRETH (1971) führt z.B. aus, daß zeitliche Paarung eines neutralen Reizes mit einem etablierten Verstärker keine hinreichende Bedingung für die Entwicklung eines Sekundärverstärkers ist. So verschwand ein Sekundärverstärkereffekt völlig, wenn die Versuchspersonen ANGENOMMEN hatten, daß der ursprüng-

lich erzielte Erfolg nicht mehr eintreten würde.

SMITH (1968, S. 460) äußert ein ähnliches Unbehagen, allerdings begnügt er sich mit folgenden Kommentaren zu den behavioristisch orientierten Attitüdenansätzen:

"But the mere demonstration that attitudes CAN be established and modified according to learning principles does not lead very far in research."

SMITH favorisiert dafür die Arbeiten der YALE-Gruppe mit der Begründung, daß sie lerntheoretische Sätze als richtig akzeptiert und ansonsten ihre Untersuchungen auf empirisch 'abgeleiteten' Problemen der Attitüdenänderung aufgebaut haben: "No test of a specific deduction from learning theory is involved; rather, the categories of learning theory serve heuristically to set the terms of the empirical problem and to suggest lines of interpretation that give direction to be subsequent investigation."

Ohne Zweifel ist diese Gruppe empirisch fruchtbarer gewesen. Das Dilemma bei der Beurteilung und Verwertung der gewonnenen empirischen Ergebnisse ähnelt aber dem Dilemma, das die Dissonanztheorie und ihre zahlreichen Tests heraufbeschworen hat. Die Vagheit der verwendeten theoretischen Begriffe führt zu einer Reihe unlösbarer, weil nicht konfrontierbarer Widersprüche, die bei einer theoretischen Identifizierung zu einer gezielteren und damit ökonomischeren Überprüfungspraxis geführt hätten. Ähnliches kann den hier erörterten Ansätzen nicht vorgeworfen werden. Die hier geübte Kritik bezieht sich daher weder auf mangelnde theoretische Fundierung noch auf falsche, also empirisch widerlegte Annahmen, sondern auf die Unzulänglichkeit der gewählten Sätze. Sie reichen nicht aus und erschweren daher in starkem Maße eine praktische Anwendung der Ergebnisse. ROSNOW selbst sieht diesen Mangel:

"Finally when conditions such as those manipulated here occur outside the laboratory one might speculate concerning their impact on attitude formation. It is pos-

sible that their effect may often be inadvertent, differentially strengthening or weakening tendencies to respond to bits of information from the stream of information to which we, in this age of mass communication, are almost continuously subjected" (ROSNOW, 1968, S. 105).

Diese Kritik wird sehr viel plastischer an einem trivialen Beispiel. Ein Politiker beauftragt einen Wissenschaftler mit der Ausarbeitung eines Wahlkonzepts, das einen höchstmöglichen Wahlerfolg garantiere. Die Gruppe, die diesen Serieneffekt untersucht hat, müßte zu der Schlußfolgerung gelangen, daß ganz gleich was in der Rede stünde, dieser Inhalt möglichst eng verbunden sein soll mit einem passenden Verstärker, z.B. einem Lob für das anwesende Publikum, das Verteilen von Geschenken etc. Dagegen erlaubt der Ansatz, der hier verfolgt wird (vgl. Abschn. 54), ganz konkrete Hinweise für die Gestaltung der Rede. Der Politiker muß die Wünsche seiner Wähler kennen. Er muß wissen, was ihnen wichtig ist. Des weiteren muß er nachweisen, daß durch das Wahlprogramm seiner Partei diese Wünsche auch mit einiger Sicherheit zu befriedigen sind und daß seiner Rede dann eher Glauben geschenkt wird, wenn diese Realitätseinschätzungen, ob die Wünsche auch erfüllt werden können, nicht zu weit von den Erfahrungen seiner Zuhörer entfernt sind.

5114 STAATS und STAATS

STAATS und STAATS befassen sich wieder ausdrücklich mit dem Problem der Einstellungsbildung. Dabei kommt sowohl das Prinzip der klassischen Konditionierung als auch das der instrumentellen Konditionierung zur Anwendung. Als unbedingter Reiz (UCS), der zu einer unbedingten Reaktion (UCR) führt, werden Wörter mit bekanntem evaluativen Bedeutungsgehalt ausgewählt. Dies sind Wörter, von denen bekannt ist, daß sie negative oder positive Bewertungen hervorrufen. 'Beauty', 'family', 'sweet' sind Beispiele für Wörter mit positivem Bedeutungsgehalt, während 'bitter', 'ugly', 'criminal' als unbedingte Reize verwendet werden, die negative Reaktionen (UCS) verursachen (STAATS und STAATS, 1959). Durch zeitliche Paarung dieser Reize mit einem im Hinblick auf solche Bewertungsreaktionen ursprünglich neutralen Reiz, dem bedingten Reiz (CS), soll eine Reaktion konditioniert werden (CR), die der unbedingten Reaktion, also der positiven oder negativen Bewertung, sehr ähnlich ist.

STAATS und STAATS haben diese Konditionierungen erfolgreich mit Ländern, Namen oder unsinnigen Silben durchgeführt. Diese Experimente sind Teil eines umfassenderen Konzeptes (STAATS, 1970), in dem Attitüden, z.B. im Rahmen einer therapeutischen Verhaltensmodifikation¹⁾, eine zentrale Rolle spielen.

Die häufigste Kritik, die an den Untersuchungen von STAATS und STAATS geübt wurde, wiederholt den bereits bekannten Vorwurf, daß alternative Belohnungen, nämlich die Bemühungen, dem Experimentator durch Erfüllung seiner Erwartungen zu gefallen, für die Effekte verantwort-

1) Die Unterscheidung seines A-R-D-Ansatzes, den attitudinalen, verstärkenden und diskriminierenden Funktionen von Stimulusklassen (attitude-reinforcer-discriminative-system), von anderen Verhaltenstherapien ist vor allem im Dominieren des Prinzips der klassischen Konditionierung zu sehen. Er nennt daher seine therapeutische Verhaltensbeeinflussung 'social behaviorism'; die bekanntere 'behavior therapy' basiert in stärkerem Maße auf Prinzipien der instrumentellen Konditionierung.

lich zu machen seien. Diese Vermutungen werden wiederholt geprüft und empirisch bestätigt gefunden. PAGE (1969, 1974) stellt z.B. fest, daß nicht nur - wie andere Autoren herausfanden - ein Teil der von STAATS und STAATS ausgewiesenen Varianz auf diese Alternativklärung zurückzuführen sei, sondern daß die gesamte Varianz damit erklärbar sei. Zu diesem Ergebnis kommt er, obwohl die Personen, die nach Befragung den Sinn des Experimentes herausgefunden hatten, nicht in die Analyse miteinbezogen wurden.

Abgesehen von diesem Verdacht, daß nicht ein Konditionierungsprozeß, sondern ein kognitiver Prozeß der Entdeckung und Befolgung der Untersuchungshypothesen des Experimentators für die Ergebnisse verantwortlich zu machen ist, fällt der sehr eingeschränkte Neuheitsbegriff der abhängigen Variablen Attitüdenbildung auf. Zwar werden eindeutig evaluative Attitüdenkomponenten herausgebildet. Neu sind die Attitüden jedoch nur als Teil einer Verbindung der zu konditionierenden Verbindung des bedingten Reizes CS mit der bedingten Reaktion CR. Der theoretische Hintergrund dieser Frage wird in Abschnitt 512 noch einmal ausführlicher diskutiert werden.

Wie alle vorangegangenen Erklärungsversuche befassen sich STAATS und STAATS nicht ausdrücklich mit sozialen Kommunikationen. Es wird zwar nicht - wie bei ROSNOW z.B. - 'irgendeine' unkontrollierte persuasive Kommunikation, ein Pro- oder Kontra-Argument eingeführt, es handelt sich aber ähnlich wie bei LOTT um molekulare Variablen, deren Übertragung auf komplexe soziale Kommunikationen mit einigen Schwierigkeiten verbunden sein dürfte.

512 Ansatz, der den Inhalt einer sozialen Kommunikation als Variable für die Erklärung von Einstellungsbildung berücksichtigt: die Persuasionstheorie von R.F. WEISS

5121 Methodologische Vorgehensweise

WEISS versucht ein relativ umfassendes theoretisches Postulatensystem, die Lerntheorie von HULL-SPENCE-MILLER, auf die Frage der Einstellungsbildung anzuwenden. Eine ausführliche Diskussion seines Ansatzes ist aus verschiedenen Gründen sinnvoll. ERSTENS erfolgt eine ausdrückliche Eingrenzung auf das Problem der Einstellungsbildung. Sie erfolgt nicht über die Definition der abhängigen Variablen, sondern über die Ausprägung einer unabhängigen Variablen, der Gewohnheitsstärke. Realisiert wird diese als wünschenswert angenommene Ausprägung allerdings über die Operationalisierung der abhängigen Variablen. Diese Vorgehensweise, Einstellungsänderung und Einstellungsbildung nach theoretischen Gesichtspunkten zu trennen, ist in der einschlägigen Literatur eine Ausnahme. Es ist jedoch die einzige Möglichkeit, beide Probleme theoretisch und empirisch zu trennen, ansonsten muß man sich zugunsten einer einheitlichen Beantwortung der Frage, d.h. für eine Zusammenfassung beider Probleme und damit für eine identische Definition entscheiden.

Das ZWEITE Hervorstechende der Arbeit von WEISS ist in seiner umfassenden theoretischen Fundierung zu sehen, auch wenn nur ein Teil des Variablensystems einer empirischen Prüfung unterzogen wurde. WEISS betont allerdings, daß es sich nicht um eine Übersetzung der lerntheoretischen Terme und auch nicht um eine Reduktion der Einstellungshypothesen auf lerntheoretische Sätze handelt. Die lerntheoretischen Prinzipien werden analog angewandt, sie dienen als Modell, das sich infolge seiner empirisch fundierten und relativ kohärenten theoretischen Substanz besonders dafür eignet. Dieser methodo-

logische Anspruch von WEISS ist daher mit der Vorgehensweise der vorliegenden Arbeit vergleichbar. WEISS postuliert Korrespondenzregeln zwischen Variablen der Kommunikationssituation und Konstrukten bzw. Antezedenzbedingungen, den sog. Eingangsvariablen der HULL-SPENCE'schen Theorie, und überträgt dann die Funktionsregeln der Modelltheorie auf die Variablenbeziehungen der Persuasionstheorie. Die hypothetischen Beziehungen werden also nicht über eine logische Ableitung gewonnen, die jede Reduktion im engeren Sinne beinhaltet. Das Ergebnis, d.h. die so gewonnenen Hypotheseninhalte, ist allerdings kaum vom Ergebnis einer Reduktion zu unterscheiden. Den sog. Korrespondenzregeln, die vor der Reduktionsdurchführung ebenso aufgestellt werden müssen und entweder empirisch zu prüfenden Sätze oder logische Koordinationen darstellen, wird damit lediglich nicht der Charakter einer Definition zugesprochen. Der Charakter dieser Variablenrelation bleibt unbestimmt.

Eine DRITTE Hervorhebung, die genauso wie die erste in der Regel kaum Beachtung findet, verdient der Versuch, mit lerntheoretischen Termen auch Aussagenmerkmale, den Kommunikationsinhalt, zu belegen. Dadurch ergibt sich z.B. eine völlig andere Anwendung des Prinzips der klassischen und instrumentellen Konditionierung bei einem Vergleich der Arbeiten von STAATS und STAATS mit der Arbeit von WEISS.

- 5122 Darstellung der Persuasionstheorie von R.F. WEISS
- 51221 Theoretische Eingrenzung der abhängigen Variablen Einstellungsbildung und ihre empirische Realisierung

Normalerweise würde man anstelle dieser Überschrift die Bezeichnung 'Fragestellung' oder 'Definition der abhängigen Variablen' finden. Aus der Definition bzw. den dargestellten Korrespondenzregeln und Operationalisierungen ergibt sich aber nicht die Eingrenzung auf das Problem der Einstellungsbildung. Die abhängigen Variablen lauten: 'Wahrscheinlichkeit der Zustimmung zu einer Meinung'¹⁾, 'Geschwindigkeit der Zustimmung' und 'relativer Anteil der Wahl einer Meinung 1 gegenüber einer Meinung 2'. Daraus allein folgt noch nicht eine Eingrenzung auf das Problem der Einstellungsbildung, im Gegenteil, sie müßten gleichfalls Einstellungsänderungsprozesse indizieren. Ausdrücklich²⁾ - sowohl unter theoretischen Gesichtspunkten als auch in der empirischen Verwirklichung - erfolgt eine Trennung der Begriffe über das HULL'sche Konstrukt der Gewohnheitsstärke ('habit strength'). Im Falle einer Einstellungsänderung - so führt WEISS aus - müßte die Gewohnheitsstärke nicht aufgebaut, sondern umgekehrt werden. Für dieses 'habit reversal', das als Form des selektiven Lernens eingestuft wird, sind dieselben erklärenden Variablen maßgebend, der funktionale Zusammenhang ist jedoch anders. Und genau dieser Sachverhalt, der allerdings unter anderen theoretischen Erwägungen auch im vorliegenden Ansatz vermutet wird, rechtfertigt eine Trennung der beiden

- 1) In der vorliegenden Arbeit ist in der Regel der Term Einstellung oder sein Synonym Attitude bevorzugt verwendet worden. In diesem Abschnitt ist aber der WEISS'sche Begriff 'opinion' genauer mit Meinung übersetzt worden und - soweit es sich um Begriffsfestlegungen handelt - auch wiedergegeben worden.
- 2) Wenn daher IRLE (1975) schreibt, "Er (WEISS) konzentriert sich auf den Sachverhalt von attitudenändernder Kommunikation", ist dies entweder ein weiteres Beispiel für den laxen Sprachgebrauch beider Begriffe oder die Behauptung ist falsch.

Konstrukte.

So fördert die Variable Antrieb ('drive'), die instrumentelle Konditionierung einer Antwort, wirkt jedoch hemmend, wenn mehrere Gewohnheiten in der Lernsituation involviert sind (WEISS, 1962, S. 718, 1968, S. 128). Im Falle der Einstellungsbildung müßte sich diese Variable 'Gewohnheitsstärke' einer Nullausprägung annähern¹⁾. Dann wäre jedoch die Theorie aus logischen Gründen - das Konstrukt 'Gewohnheitsstärke' ist mit den übrigen Konstrukten multiplikativ verbunden - nicht mehr anwendbar. WEISS umschreibt - möglicherweise infolge dieser nicht diskutierten Schwierigkeiten - diesen Vorgang einer Gewohnheitsstärkenbildung wie folgt (hier ist die ausführlichste Stelle aus seinen Aufsätzen gewählt worden):

..."in instrumental conditioning the aim of the experimenter is to "limit the investigation to the study of the strengthening of a single response", and that the experimenter therefore attempts to "maximize from the first the occurrence of this to-be-learned response and to minimize the occurrence of competing responses" (SPENCE, 1956, p. 38). In instrumental attitude conditioning, opinion competing with the to-be-learned opinion must also be minimized from the first. It is therefore necessary to limit the experiment either to the strengthening of an opinion which S already holds, or to the establishment of a learned opinion in Ss who have no previously learned opinion on a given topic." (WEISS, 1962, S. 718).

Eine bereits bestehende Attitüde wird also nicht verstärkt, sondern eine Einstellung soll neu gelernt werden.

Wie läßt sich nun diese Voraussetzung, daß die Gewohnheitsstärke, bzw. die Reiz-Reaktions-Verbindung noch sehr lose oder noch nicht etabliert ist, empirisch realisieren? WEISS (WEISS u.a. 1963, S. 158) versucht, dies über eine Before-Messung. Die Meinung der Versuchsteilnehmer zu dem zu lernenden Einstellungsobjekt wird vor der Konditionierungsphase, der experimentellen Behandlung, er-

1) Auf das damit verbundene theoretische Problem wird im Abschnitt zur Kritik des Ansatzes noch einzugehen sein.

fragt. An dem Versuch nehmen dann diejenigen Befragten teil, die auf einer Schätzskala angegeben hatten, keine Meinung über das zu lernende Einstellungsobjekt zu haben. Leider geht aus den Untersuchungsberichten nicht hervor, wie die anzukreuzenden Begründungen für die Antwort "Ich habe keine Meinung" behandelt worden sind. Zwei Begründungen standen zur Auswahl. Einmal "weil ich nicht genug Information habe, auf der eine Meinung basieren könnte" und zum zweiten "weil ich wirklich weder so noch so interessiert bin". Sind beide Antwortkategorien als Teilnahmekriterium bestimmt worden - und dies muß man nach den Ausführungen annehmen -, so hätten auch die Desinteressierten an dem Experiment teilgenommen. Dieser Personenkreis könnte aber durchaus entgegen der gewünschten Annahme bereits Lernerfahrungen mit dem Einstellungsobjekt gemacht haben.

Die eben geschilderte Anfangsmessung wurde von WEISS innerhalb der Experimente zur instrumentellen Konditionierung verwendet. Das klassische Konditionierungsparadigma verlangt eine andere 'Anfangsmessung'. Zum einen ist ein relativ unbekanntes bzw. fiktives Einstellungsobjekt ausgewählt worden.¹⁾ Außerdem bestätigte ein Sample von 100 vergleichbaren Personen, daß die Mehrzahl der Befragten (96 - 98 %) keine Meinung zu dieser Äußerung besaß.

Vergleicht man diese Operationalisierungen von WEISS mit den in der vorliegenden Arbeit getroffenen Vortests und Anfangsmessungen, kann man eine große Ähnlichkeit feststellen,²⁾ wenn auch die theoretische Orientierung einen

1) Folgende Meinungen sind ausgewählt worden: "Bayzin war um seine Truppen besorgt", "Das Bonda Fossil war ein Vogel" und "Die Lappen stammen von den alten Mongolen ab" (WEISS, 1968, S. 135, WEISS u.a. 1968, WEISS u.a. 1967).

2) Die Versuchspersonen wurden im ersten Teil der Untersuchung gefragt, ob sie das betreffende Einstellungsobjekt kennen. Der so ausgewählte Personenkreis ist daher am ehesten mit der Untergruppe von WEISS "ich habe keine Meinung, weil ich nicht genug Information habe.." zu vergleichen.

anderen Ausgangspunkt hat und das Merkmal 'neu' Definitionsbestandteil der Definition der abhängigen Variablen 'Einstellungsbildung' ist. Die Operationalisierung stellt also hier eine unmittelbare Übersetzung von Definitions-komponenten dar, während die Befragung von WEISS als subjektive Einschätzung einer S-R-Verbindung aufzufassen ist. In Abschnitt 51234 wird die Frage diskutiert, warum lerntheoretische Sätze das Auftreten neuer Reaktionen nur bedingt erklären können und es daher für WEISS aus diesen Gründen nicht möglich ist, 'neu' als DEFINITIONSKOMPONENTE der abhängigen Variablen einzuführen.

- 51222 Der Erklärungsansatz von R.F. WEISS und seine empirische Prüfung
- 512221 Die beiden Paradigmas des klassischen und instrumentellen Lernens und die Messung der abhängigen Variablen

Als Modell für die Erklärung von Attitüdenlernen dient die Lerntheorie von HULL-SPENCE-MILLER. Ihre zentralen Konstrukte werden im folgenden Abschnitt kurz erläutert. Hier sollen die beiden Lernparadigmas beschrieben werden.

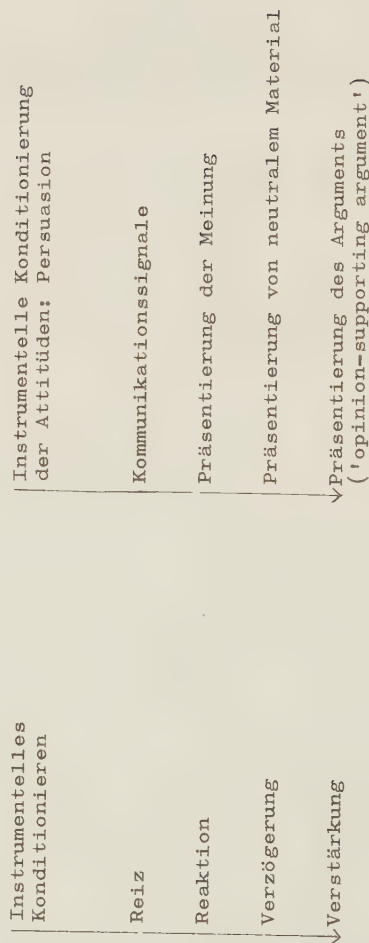
Da durch die Konditionierungsbedingungen auch die zeitliche Abfolge der Stimulus oder Reizkonstellationen festgelegt ist, muß sich daran die experimentelle Anordnung der Untersuchungen orientieren. In den Übersichten auf den folgenden Seiten sind die Elemente und die zeitliche Abfolge der klassischen Konditionierung und der instrumentellen Konditionierung schematisiert.

Nach der instrumentellen Lernphase muß eine Reaktion, die instrumentelle Response, verstärkt werden. Das Problem, daß, bevor eine Reaktion verstärkt werden kann, diese Reaktion aufgetreten sein muß, glaubt WEISS in der Kommunikationssituation dadurch zu lösen, daß er die Versuchspersonen anweist, die zu lernende Meinung (z.B. "das britische Oberhaus sollte umorganisiert werden") zu lesen. Als Verstärker hat WEISS ein sog. 'unterstützendes', 'überzeugendes' Argument eingesetzt. Mit diesem Argument soll die vorher geäußerte Meinung der Versuchsperson belohnt werden. Durch verzögerte Darbietung dieses Argumentes kann ein Verstärkungsparameter variiert werden, der mit zunehmender Verzögerung die Antworttendenzen negativ beeinflußt.

Durch Wiederholung der Sequenzen entsteht eine Koppelung der implizierten Meinung, d.h. der unkonditionierten Reaktion (UCR), mit dem ursprünglich neutralen Reiz (CS), den Signalwörtern, damit wird die unkonditionierte Meinung (UCR) zu einer konditionierten Meinung (CR).

Übersicht 12: Schematische Darstellung der derzeitlichen Abfolge der instrumentellen Konditionierung von Attitüden nach WEISS (1968, S. 113)

Zeitliche Abfolge einer Verstärkungsphase



Übersicht 13: Schematische Darstellungen der klassischen Konditionierung von Attitüden nach WEISS 1968, S. 131, WEISS u.a., 1968

KLASSISCHE KONDITIONIERUNG



KLASSISCHE KONDITIONIERUNG VON ATTITÜDEN: PERSUASION



Übersicht 14: Zeitliche Abfolge und Operationalisierungsbeispiel der klassischen Konditionierung

ZEITLICHE ABFOLGE

OPERATIONALISIERUNGSBEISPIEL
aus WEISS u.a. 1968

1. Präsentation des Signals bzw. des ursprünglich neutralen Stimulus CS	CS	"Kleinasien"
2. Argument, das die Meinung hervorruft: Prämissen eines Syllogismus werden vorgestellt	UCS	"Große Generäle sind um ihre Truppen besorgt" "Bayzin war ein großer General"
3. Abfrage der implizierten Meinung: Zeichen der Schlußfolgerung	UCR	"BAYZIN war um seine Truppen besorgt"

Die Dauer der Verzögerung läßt sich durch die Darbietung neutralen Informationsmaterials unterschiedlich lange ausdehnen. Nach der Verstärkung, die mit oder ohne Verzögerung auf die instrumentelle Reaktion gefolgt ist, prüft eine erste Reaktionsmessung die konditionierte Antwortstärke, das 'Ausmaß des Lernzuwachses' in der Attitüdenkonditionierung.

Das klassische Konditionierungsparadigma verwendet als unkonditionierte Reiz-Reaktions-Verbindung (UCS-UCR) einen logischen Syllogismus. Der unbedingte Reiz (UCR) enthält die Anzahl von Prämissen, die notwendig ist, um eine eindeutige Schlußfolgerung, die unbedingte Reaktion UCR, zu ziehen. WEISS nennt den unbedingten Stimulus 'opinion-eliciting-argument' und die unkonditionierte Reaktion 'implied-opinion'. Nach der bekannten Lernanordnung der klassischen Konditionierung wird unmittelbar vor Präsentation des unbedingten Reizes UCS ein bedingter Reiz CS dargeboten. Es handelt sich bei der von WEISS vorgeschlagenen Übertragung um neutrale Signalworte z.B. "Kleinasien". Als Beispiel für den unbedingten Reiz ist in der Übersicht 14 ein Prämissenpaar aufgeführt: "Große Generäle sind um ihre Truppen besorgt" und "Bayzin war ein großer General". Die implizierte Meinung, die Schlußfolgerung lautet: "Bayzin war um seine Truppen besorgt". Durch Wiederholung der Sequenzen entsteht eine Koppelung der implizierten Meinung, d.h. der unkonditionierten Reaktion UCR mit dem ursprünglich neutralen Reiz CS, den Signalwörtern. Damit wird die unkonditionierte Meinung UCR zu einer konditionierten Meinung CR.

Die Messung der abhängigen Variablen in beiden Lernparadigmas unterscheidet sich nur teilweise: Während für die instrumentelle Konditionierung die 'Wahrscheinlichkeit der Zustimmung' theoretisch ausgeschlossen

bleibt¹⁾ und auch empirisch keine Wirkung zeigt (WEISS u.a., 1963), wird innerhalb der klassischen Konditionierung diese Messung verwendet.

In beiden Lernsituationen erfolgt die Messung der 'Geschwindigkeit der Zustimmung zu einer Meinung'. Sie stellt gleichzeitig die Latenzzeit einer Antwort dar und wird über einen elektrischen Zeitnehmer, für die Versuchspersonen unsichtbar angebracht, erfaßt. Zwei Reaktionen werden dabei registriert: einmal die Zeit, die eine Versuchsperson braucht, um den Anzeigehebel auf die Attitüdenskala, die auf einem Bildschirm erscheint, hinzubewegen, und zum zweiten die gesamte Zeit zwischen der Projektion der zu beurteilenden Attitüden auf dem Bildschirm und der beendeten Anzeige einer Zustimmung zu dieser Einstellung. Sowohl die Ablehnung eines Einstellungsobjektes wie auch eine unentschiedene Haltung wird mit einem Skore von 0 belegt. Als zu große Latenzzeit galten 45 Sekunden. Bei etwas unterschiedlicher Reizkonstellation, d.h. der zu beurteilenden Attitüden auf dem Bildschirm, ist die Reaktionszeitmessung für beide Lernparadigmas identisch (WEISS, 1968, S. 133).

Die 'Wahrscheinlichkeit der Zustimmung', ein zweiter Indikator, für die Antwortstärke im klassischen Konditionierungsversuch, wird über eine Prozentskala abgebildet. Die Meinung wird als mehr oder weniger wahr auf einer Skala von 0 bis 100 % eingestuft (WEISS, 1967, WEISS u.a., 1967). Bei der Präsentierung mehrerer Kommunikationen zählt der relative Anteil der Zustimmungen (WEISS, 1968, S. 133).

Eine Variante der instrumentellen Konditionierung ist das selektive Lernen: nicht eine instrumentelle Reaktion, sondern zwei Reaktionen werden konditioniert. Das bedeutet, daß die Versuchspersonen angewiesen werden, zwei

1) Die Antwortwahrscheinlichkeit bei der instrumentellen Konditionierung wird nur dann unter 100 % fallen, wenn die konditionierte Antwort hinreichend schwach ist oder die Leistungsbedingungen hinreichend schwierig waren (WEISS u.a., 1963, S. 158, Anm. 3, vgl. hierzu im folgenden den Abschnitt, der diese Messungen kritisiert).

Meinungen zu lesen und daß sie gleichfalls auch zwei unterstützende Meinungen, das persuasive Argument, dargeboten bekommen. Hier erfolgt die Attitüdenmessung über den relativen Anteil, mit dem Attitüde 1 gegenüber Attitüde 2 gewählt wurde (WEISS, 1968, S. 118 f., WEISS u.a., 1963, S. 164).

512222 Unabhängige und intervenierende Variablen

In den Übersichten 15, 16 ist der umfangreiche Ansatz der Persuasionstheorie von R.F. WEISS zusammengefaßt. WEISS ordnet hier die lerntheoretisch übersetzten Variablen aus der Kommunikationssituation den intervenierenden Variablen, den Konstrukten der HULL-SPENCE'schen Lerntheorie zu. Bevor die empirisch untersuchten Variablen und ihr hypothetischer Zusammenhang in Form von Ergebnissen wiedergegeben werden, seien die intervenierenden Variablen 'Gewohnheitsstärke' ('habit strength' H), 'Antrieb' ('drive' D), 'Anreizmotivation' ('incentive motivation' K¹), sowie das 'Hemmungspotential' ('inhibitory potential' I) kurz erläutert:

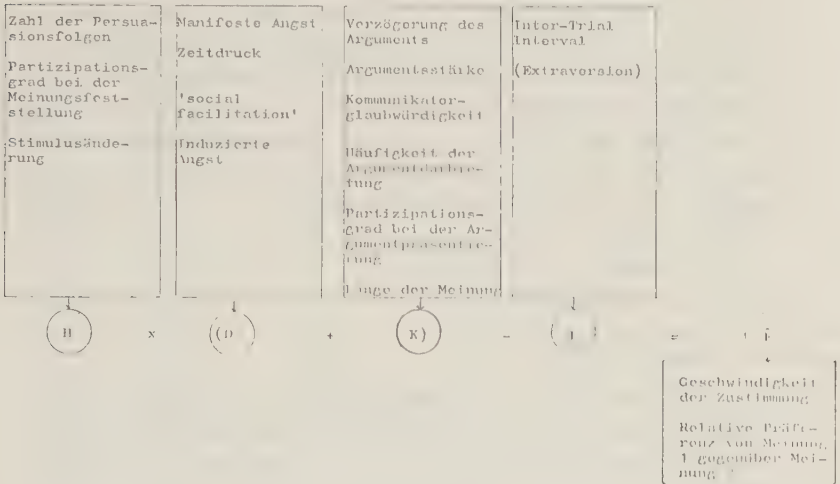
1. Gewohnheitsstärke (H)

Die Gewohnheitsstärke wird definiert als die Stärke der Verbindung von Signalreiz und Reaktion (vgl. KIESLER u.a., 1969, S. 199, HILGARD und BOWER, 1971, S. 171 ff, MILLER und DOLLARD, 1941, S. 13 ff.). Sie repräsentiert den Übungsaspekt einer erlernten Reaktion und steht in einer negativ beschleunigten Funktionsbeziehung zur Zahl der Lernsequenzen, d.h. zur Zahl der Reaktionen, die verstärkt worden sind.

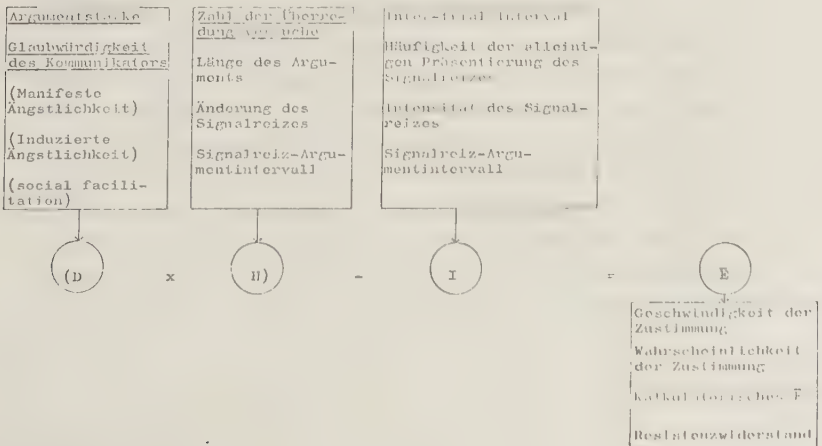
2. Antrieb (D)

Der Antrieb bezieht sich auf das generalisierte Energie-

Übersicht 15: Zuordnung der Persuasionsvariablen zu den theoretischen Konstrukten der HULL'schen Theorie des instrumentellen Lernens (vgl. WEISS, 1968, S. 129)



Übersicht 16: Beziehung zwischen den Konstrukten der HULL'schen Lerntheorie zur klassischen Attitüdenkonditionierung und den Persuasionsvariablen von WEISS



oder Arousalniveau eines Organismus. Ohne auf die Funktionen im einzelnen eingehen zu können, die den Inhalt der Postulate von HULL-SPENCE darstellen, soll kurz der Unterschied zum Begriff Stimulus erwähnt werden. Der Antrieb ist als eine intensive Stimulation zu verstehen, während der Stimulus eine spezifische Erregung kennzeichnet (IRLE, 1975, S. 245). Die drei wichtigsten Funktionen beziehen sich auf die Verstärkerwirkung eines Antriebes, die in einer Reduktion des Antriebes besteht und in ihrer diskriminierenden oder das Verhalten steuernden Wirkung (vgl. HILGARD und BOWER, 1971, S. 195; Beispiel: Hunger).

3. Anreizmotivation (K)

Die Anreizmotivation ist das Ausmaß der Motivation, die mit dem spezifischen Reizobjekt zusammenhängt (Beispiel: Gewicht des Futters; vgl. hierzu vor allem die in Abschnitt 51233, S. 149 f. gemachten Ausführungen).

4. Hemmungspotential (I)

Das Hemmungspotential drückt die Ermüdung während eines Lernprozesses aus und wird z.B. durch die körperliche Beanspruchung, mit der eine Reaktion verbunden ist, bedingt. Die multiplikative Verbindung der Konstrukte sagt etwas über den Einfluß dieser Variablen auf die abhängige Variable, das effektive Reaktionspotential ($\bar{E}$) oder die Reaktionsstärke aus. Derselbe Wertzuwachs einer Variablen, z.B. der Gewohnheitsstärke, wirkt sich auf einem höheren Niveau einer anderen Variablen, z.B. des Antriebs, stärker aus als auf einem niedrigeren Wertniveau. Von den in den Übersichten aufgeführten Variablen ist nur ein kleiner Teil in ihrer Wirkungsweise empirisch überprüft worden. Diese Variablen, die das Lernen von Attitüden beeinflussen sollen, sind im folgenden noch einmal zusammengestellt:

Übersicht 17: Persuasionsvariablen von WEISS, ihre Beziehung zu den Konstrukten von HULL und das Lernparadigma, in dem sie untersucht worden sind

Untersuchte Variablen zur Erklärung von Attitüdenlernen	Entsprechende Variablen der Lerntheorie HULL-SPENCE	Vermuteter Einfluß auf die intervenierenden Variablen	Lernparadigma I.L.=instr. S.L.=selekt. C.L.=klass. Lernen
Zahl der Überredungsversuche	Häufigkeit der Belohnungssequenzen	H Gewohnheitsstärke	I.L./C.L.
Angst	-	D Antrieb	I.L./S.L.
Verzögerung des Argumentes	Belohnungsverzögerung	K Anreizmotivation	I.L./S.L.
Stärke des Argumentes	Umfang der Belohnung Stärke des unbedingten Reizes UCS	K Anreizmotivation D Antrieb	I.L. C.L.
Glaubwürdigkeit des Kommunikators	Stärke des unbedingten Reizes UCS	D Antrieb	C.L.

512223 Ergebnisse

Alle Ergebnisse, über die WEISS und seine Mitarbeiter berichten, stimmten sowohl in der prognostizierten Wirkung einzelner Variablen als auch in ihrer vorhergesagten Interaktionswirkung mit den theoretischen Funktionsbeziehungen überein.

Im einzelnen zeigten sich folgende Zusammenhänge, zunächst für die Versuche des INSTRUMENTELLEN ATTITÜDENLERNENS:

1. Bei verzögerter Darbietung des unterstützenden Argumentes, der Belohnung, ist die Geschwindigkeit der Zustimmung langsamer, die Latenzzeit also größer. Diese Beziehung zwischen der Geschwindigkeit der Zustimmung und der verzögerten Darbietung eines Verstärkers nimmt einen negativ beschleunigten Verlauf, d.h., je kürzer der zeitliche Abstand zwischen der instrumentellen Reaktion und der Verstärkung ist, um so größer ist der Zuwachs an Geschwindigkeit der Zustimmung. Die Versuchspersonen stimmen also überproportional schnell der erfragten Meinung zu (WEISS, 1967, WEISS u.a., 1965, WEISS, 1968, S. 121).

2. Zwischen der Zahl der Überredungsversuche und der verzögerten Darbietung eines Argumentes besteht eine signifikante Wechselwirkung, d.h. die beiden Variablen, die für die Gewohnheitsstärke und die Anreizmotivation stehen, sind multiplikativ verknüpft: eine Zunahme der Zustimmungsgeschwindigkeit bei sofortiger Belohnung ist dann zu beobachten, wenn die Belohnungssequenz wiederholt wird, während bei verzögerter Argumentpräsentierung die Wiederholung der Belohnungsfolge die Zustimmungsgeschwindigkeit nicht verändert (WEISS, 1967).

3. Beim SELEKTIVEN ATTITÜDENLERNEN werden zwei ungefähr gleich starke Reiz-Reaktions-Beziehungen aufgebaut, während beim instrumentellen Lernen nur eine dominante Reiz-

Reaktions-Verbindung etabliert wird. In dieser abgewandelten Kommunikationssituation werden zwei Meinungen mit jeweils verschiedenen Verstärkern also persuasivem Kommunikationsinhalt dargeboten. Es zeigt sich nun gleichfalls, daß die Meinung, die sofort mit Argumenten gestützt wird, der Meinung, die erst nach einem bestimmten Zeitintervall mit Argumenten belegt wird, vorgezogen wird (WEISS u.a. 1963).

Interessant ist bei der Untersuchung des selektiven Lernens die differentielle Prognose der Antriebsvariablen. Selektives Lernen, das Diskriminationslernen einschließt, verlangt, wenn die Leistung gut sein soll, ein niedrigeres Antriebsniveau, während ansonsten von einer positiven Funktion zwischen Lernen und Antriebsstärke ausgegangen wird. Die Befragten zeigten nun auch nach den Voraussagen für selektives Lernen eine Vorliebe für diejenige Meinung, die sofort mit Argumenten gestützt wurde, wenn das Angstniveau niedrig war. Auf hohem Angstniveau konnte der inhibierende Effekt beobachtet werden: die Präferenzunterschiede zwischen beiden voneinander unabhängigen Meinungen verschwanden. Die Versuchspersonen wählten unter dieser Antriebsbedingung beide Einstellungen, diejenige mit verzögerter Argumentation und diejenige, die sofort mit Argumenten belegt wurde, gleich häufig. Variiert wurde in dieser Experimentanordnung also die Verzögerung einer Argumentation, eines Verstärkerereignisses und das Antriebsniveau (WEISS u.a. 1963).

4. Im Gegensatz dazu wird der erwartete monoton positive Zusammenhang zwischen Antriebsintensität und Reaktionspotential für das instrumentelle Attitüdenlernen bestätigt. Unabhängig von der Argumentstärke, also des spezifischen Belohnungswertes der Verstärkung, stimmen Personen auf einem hohen Angstniveau schneller einer Meinung zu als Personen, die kaum ängstlich sind. Kaum ängstliche Personen brauchen demnach im Vergleich zu den Personen

auf einem höheren Angstniveau länger bis sie sich für eine Meinung entschieden haben, verkürzen aber die Latenzzeit, wenn die Argumentstärke zunimmt. Die beiden variierten Variablen - Argumentstärke und Antriebsniveau - stehen in einer positiven Beziehung zur abhängigen Variablen, der Antwortstärke. Die Interaktionswirkung ist nicht signifikant. Es ergibt sich ein ansteigender, paralleler Kurvenverlauf (WEISS u.a. 1963).

KIESLER u.a. (1969, S. 127) kritisieren bei einem Vergleich beider Untersuchungspläne, daß sie Variablenkonfundierungen enthalten. Durch Variation unterschiedlicher Variablensätze kann über die differentielle Wirkung einer Variablen, der Antriebsvariablen, in den beiden Kommunikationssituationen nichts ausgesagt werden. Im instrumentellen Lernen wird in Verbindung mit der Antriebsvariablen Belohnungsverzögerung variiert, während im instrumentellen Lernparadigma zusätzlich die Argumentstärke variiert wird.

Die Lernsituation in der KLASSISCHEN KONDITIONIERUNG unterscheidet sich grundlegend von den Elementen der instrumentellen Konditionierung. Dies geht nicht nur aus den zugrunde liegenden unterschiedlichen Wirkungsmechanismen der Antriebsreduktion und des Kontiguitätsprinzips hervor, sondern wird in stärkerem Maße durch die Operationalisierung der Kommunikationsinhalte bestimmt. Auf diesen Unterschied wird im folgenden Abschnitt noch einmal einzugehen sein. Es zeigt sich jedoch auch hier eine frappierende Ähnlichkeit der theoretisch vorausgesagten Funktionsverläufe, die in allgemeinen Lernexperimenten eine breite empirische Basis gefunden haben, mit den Variablenbeziehungen, die WEISS und seine Mitarbeiter für den Bereich des Attitüdenlernens empirisch festgestellt haben.

1. Die Zahl der Überredungsversuche steht in einer positiven Beziehung zur Schnelligkeit, mit der die Versuchsperson einer Meinung zustimmt (WEISS, CHALUPA u.a. 1968, WEISS und WEISS, 1968, in: WEISS, 1968).
2. Die Stärke des unbedingten Reizes, der Argumentstärke steht gleichfalls in einer positiven Beziehung zur Geschwindigkeit der Zustimmung.
3. Die Interaktionswirkung beider Variablen, der Zahl der Überredungsversuche, die die Gewohnheitsstärke (H) beeinflusst, und die angenommene Stärke des unbedingten Reizes UCS, die das Antriebsniveau D bestimmt, ist signifikant. Damit hat sich die vermutete multiplikative Verbindung beider intervenierender Variablen D und H empirisch aufzeigen lassen.
4. Die Variable Glaubwürdigkeit, operationalisiert als Grad der Expertenübereinstimmung¹⁾ im Hinblick auf die zu lernende Meinung, soll gleichfalls über die Variable der unbedingten Reizstärke UCS die intervenierende Variable des Antriebsniveaus D beeinflussen. Eine hohe Ausprägung wird dann die Antwortstärke intensivieren. Diese Vermutung wird bestätigt: Hoher Konsensus unter den Experten, d.h. hohe Glaubwürdigkeit, ist mit einer schnelleren Entscheidung für die zu lernende Attitüde bzw. mit einer höheren Wahrscheinlichkeit ihrer Wahl verbunden als geringe Expertenübereinstimmung (WEISS, 1967, WEISS u.a. 1967).
5. Zwischen der Zahl der Überredungsversuche, die die intervenierende Variable Gewohnheitsstärke H beeinflussen soll und zwar in einem positiven Funktionszusammenhang, und der Glaubwürdigkeit, die über eine Erhöhung der unbedingten Reizstärke UCS das Antriebs-

1) Vgl. hierzu Abschnitt 22221 des zweiten Teils dieser Arbeit. Bei der Konstruktion des Glaubwürdigkeitsstimulus ist diese Operationalisierung von WEISS mitverwendet worden.

niveau D steigern soll, wird eine multiplikative Verknüpfung erwartet. Diese Interaktionswirkung zeigt sich tendenziell, erreicht jedoch nicht das Signifikanzniveau (WEISS, 1968, S. 124 und S. 137).

5123 Kritik

51231 Zur Attitüdenmessung 'Geschwindigkeit der Zustimmung' und 'Wahrscheinlichkeit der Zustimmung'

In den drei Lernsituationen, dem instrumentellen Attitüdenlernen, dem selektiven Attitüdenlernen und der klassischen Attitüdenkonditionierung gibt es eine gemeinsame Attitüdenmessung, die 'Geschwindigkeit der Zustimmung'¹⁾. Die 'Wahrscheinlichkeit der Zustimmung' wurde aus theoretischen Gründen nur zur Messung des Reaktionspotentials innerhalb des klassischen Lernparadigmas verwendet. Es fragt sich aber, ob diese Differenzierung sinnvoll ist, zumal die Termkoordination zwischen Begriffen aus dem Attitüdenlernen und Begriffen aus sehr viel elementarerem Lernsituationen nach den Vorstellungen von WEISS weder logischen noch empirischen Charakter haben soll. Für die empirisch festgestellte geringe Korrelation beider Messungen innerhalb eines instrumentellen Konditionierungsversuches und der hohen Korrelation beider Meßoperationen im klassischen Lernparadigma ist zumindest eine alternative Erklärung denkbar. Diese Erklärung gibt gleichzeitig einen Hinweis auf die Beurteilung der so erfaßten Attitüdenkomponenten.

Betrachtet man die Operationalisierung der Experimentbedingungen in Verbindung mit der Operationalisierung der abhängigen Variablen, wird deutlich, daß im klassischen Konditionierungsversuch nach dem WAHRHEITSGEHALT einer logischen Schlußfolgerung gefragt wird. Der Wahrheitsgehalt einer Meinungsäußerung, der implizierten Meinung CR, die immer eine mehr oder weniger bekannte Tatsache (z.B. "Bayzin war ein großer General") ent-

1) Innerhalb des Experiments zur Prüfung eines selektiven Lerneffekts wird die Messung 'Geschwindigkeit der Zustimmung' lediglich aus Einfachheitsgründen nicht durchgeführt und auf die Bestimmung der relativen Präferenz beschränkt (WEISS u.a. 1963, S. 163).

hielt, sollte auch bei der Zeitmessung zugestimmt werden. Beide Attitüdenmessungen beziehen sich also mit Sicherheit nicht auf eine evaluative Attitüdenkomponente. Ob damit ein kognitiver Attitüdenaspekt erfaßt wird, scheint aufgrund der Tatsache, daß nach einer Schlußfolgerung, die die Versuchsperson selber ziehen muß, auch zweifelhaft. Dies soll aber im nächsten Abschnitt diskutiert werden. Beide Operationalisierungen messen jedoch zumindest im klassischen Lernparadigma denselben Attitüdenaspekt. Damit könnte einmal die hohe Korrelation beider Maße erklärt werden. Ist damit auch gleichzeitig der fehlende Zusammenhang beider Messungen innerhalb der instrumentellen Konditionierung befriedigend erklärt? Die Meinungsäußerung im instrumentellen Lernvorgang lautete z.B. "Das britische Oberhaus SOLLTE umorganisiert werden". Eine Zustimmung zu dieser Äußerung kommt der Zustimmung einer NORMATIVEN Äußerung gleich.

Man kann hier also eher annehmen, daß eine evaluative Komponente - in diesem Beispiel mit starker Verhaltensnähe - erfaßt wird. Wird nun die Frage "In welchem Ausmaße ist diese Äußerung als wahr einzustufen?" von den Versuchspersonen nicht mißverstanden und als Aufforderung zur Abgabe eines Werturteils aufgefaßt, so erfolgt auch hier in beiden Messungen die ZUSTIMMUNG zu derselben Attitüdenkomponente. Aber die Schnelligkeit, mit der die Versuchsperson ihre Zustimmung anzeigt, kann je nach angesprochener Attitüdenkomponente anders ausfallen. Man kann also eher Zweifel daran haben, daß die Messung über die Geschwindigkeit in beiden Lernparadigma Unterschiedliches wiedergibt, als daß die Messung über die Wahrscheinlichkeit der Zustimmung nicht für beide Lernparadigma geeignet sei. Die Frage, die hierbei angeschnitten ist, lautet also: Inwiefern kann die Latenzzeit einer Antwort, die sich auf inhaltlich Verschiedenes bezieht - einmal wird die RICHTIGKEIT einer Äußerung

und einmal die ERWÜNSCHTHEIT einer Äußerung angesprochen -, ein VERGLEICHBARER Indikator für die Antwortstärke sein? Wenn aber das Zögern bei einer Meinungsäußerung in beiden Antwortsituationen anders zu interpretieren ist, dann kann auch nicht erwartet werden, daß die beiden Attitüdenmessungen in derselben Lernsituation - Geschwindigkeit und Wahrscheinlichkeit der Zustimmung - gleich hoch miteinander korrelieren. Dieser unterschiedlich enge Zusammenhang wäre dann nicht auf die spezifische Lernsituation zurückzuführen, wie dies WEISS tut, sondern auf die verschiedenen Attitüdenkomponenten, die gemessen werden.

Dieser Einwand stimmt nur teilweise mit der am häufigsten geübten Kritik überein (vgl. KIESLER u.a. 1969, S. 127; IRLE, 1975, S. 280). WEISS wird vorgeworfen, daß seine Attitüdenmessung 'Geschwindigkeit der Zustimmung' nur sehr schwierig mit den üblichen Einstellungsmessungen zu vergleichen sei und es daher fraglich erscheine, ob überhaupt Einstellungen erfaßt worden wären. Damit wird die erhobene Latenzzeit als physiologische Messung eingestuft, deren psychologisches Äquivalent erst noch zu analysieren wäre.

Diese Kritik ist nur teilweise berechtigt. Übersehen wird z.B., daß WEISS Messungen verwendet, die durchaus mit den üblichen Einstellungsmessungen vergleichbar sind, etwa die Schätzskala zur Bestimmung der Zustimmungswahrscheinlichkeit und die prozentuale Präferenzauszählung. Des weiteren kann aufgrund der Attitüdenoperationalisierung - Zustimmung zur Wahrheit einer Tatsachenäußerung und Zustimmung zur Erwünschtheit eines Zustandes - eine Zuordnung zu kognitiven bzw. evaluativen Attitüdenkomponenten - versucht werden. Außerdem werden Reaktionszeitmessungen als Indikatoren für bestimmte psychologische Variablen häufiger verwendet (BERNSTEIN und REESE, 1965). Was aber angezweifelt werden kann, ist die Vergleichbarkeit der Meßergebnisse in den

beiden Lernsituationen der instrumentellen und klassischen Attitüdenkonditionierung, da es naheliegt, daß in den beiden Lernsituationen unterschiedliche Attitüdenkomponenten untersucht werden.

51232 Klassische Konditionierung oder Performanzmessung?

STAATS und STAATS haben die Elemente des Attitüdenenerwerbs durch klassische Konditionierung völlig anders operationalisiert als dies WEISS und seine Mitarbeiter versucht haben. Die Kritik, die an STAATS und STAATS oben geübt wurde, bezog sich darauf, daß die Kommunikationssituation in keiner Weise berücksichtigt wurde und daher der Wert ihrer Untersuchungen für die empirische und praktische Realisierung solcher molaren Variablen sehr eingeschränkt ist. Dies trifft für WEISS nicht zu. Kernstück seines Lernparadigmas ist ein Syllogismus, der nicht selten in wirklichen Aussagen zu finden ist. Trotzdem muß bei genauerer Betrachtung seiner experimentellen Anordnung bezweifelt werden, ob durch die Wahl der Operationalisierungen von Attitüdenlernen gesprochen werden kann. Dies wird aber nun nicht damit begründet, daß die Messung der abhängigen Variable zu weit von traditionellen Einstellungsskalen entfernt sei, sondern damit, daß dem unkonditionierten Reiz - den logischen Prämissen eines Syllogismus - die wichtigste Eigenschaft fehlt: er wird eine unbedingte Reaktion nicht in jedem Fall hervorrufen. WEISS hat mit der Wahl seiner UCS-UCR-Operationalisierung zwei Annahmen getroffen:

1. Eine Person ist in der Lage, überhaupt eine Schlußfolgerung zu ziehen, d.h. die logische Implikation zu erkennen.
2. Eine Person ist in der Lage, die RICHTIGE Schlußfolgerung zu ziehen.

Die erste Annahme ist zum Beispiel bei Kindern nicht erfüllt, die sich auf einer Entwicklungsstufe befinden, auf der diese Art des logischen Denkens noch nicht beherrscht wird. Aber auch die zweite Annahme setzt Bedingungen voraus, die durch die Präsentierung der Prämissen, den unbedingten Reizen, nicht in jedem Fall erfüllt sind. Das Ziehen logisch richtiger Schlußfolgerungen, d.h. die Anwendung ganz bestimmter logischer Gesetze, ist eine theoretische und empirische Frage, die durch die Existenz solcher Gesetzmäßigkeiten allein nicht geklärt werden kann. So untersucht z.B. STEINFATT (1971) die Bedingungen - Dogmatismus und Bedeutsamkeit - für die Beurteilungsschwierigkeit von validen, d.h. logisch vollständig bestimmbar Syllogismen. Wenn aber auf den unbedingten Reiz nicht immer eine unbedingte Reaktion folgt, ist es unmöglich, eine klassische Konditionierung durchzuführen. Eine Wiederholung der Lernsequenzen und die registrierte Zunahme der Antwortstärke wären dann nicht unbedingt das Zeichen einer sich festigenden CS-CR-Verbindung, sondern als Verbesserung der 'Denkleistung' zu interpretieren. Die Richtigkeit der Schlußfolgerung, der über die Attitudenmessung zugestimmt werden muß, wird allmählich erkannt, indem sich die vermeintlich unbedingte Reaktion ändert: der ersten 'unbedingten' Reaktion, die eigentlich eine falsche Schlußfolgerung beinhaltet, folgt eine zweite 'unbedingte' Reaktion, nun die logisch richtige Konklusion.

Abgesehen von einer direkten Überprüfung der UCS-UCR-Verbindung, könnte ein Untersuchungsplan, der eine Extinktionsphase miteinschließt, diese alternative Erklärung, die gleichzeitig die Irrelevanz der klassischen Konditionierungsparadigma für das Lernen von Attituden behauptet, prüfen. Unter einer Extinktionsphase versteht WEISS (1962, S. 725) eine Stimulusanordnung, in der der bedingte Reiz nicht von einer meinungserzeugenden Kommunikation, dem unbedingten Reiz gefolgt wird. Ein Abnehmen der Antwortstärke wäre die Folge. Wird durch die

Meinungsabfrage lediglich die Fähigkeit geprüft, richtige Schlußfolgerungen zu ziehen, wäre keine Abnahme der Antwortstärke in der Extinktionsphase zu erwarten. Durch die Lernsequenz wurde dann keine CS-CR-Verbindung infolge der zeitlichen Paarung von UCS und CS etabliert und durch kontinuierliche zeitliche Dissoziation wieder zum Verschwinden gebracht, sondern die bedingte bzw. unbedingte Reaktion UCR tritt unabhängig vom bedingten Reiz auf.

51233 Instrumentelles Attitudenlernen basiert auf
kognitiven Belohnungsmechanismen

Als wichtigster Teil des instrumentellen Lernparadigmas kann das belohnende Ereignis, der Verstärker, angesehen werden. Die Wahl eines geeigneten Verstärkers entscheidet damit über den Lernerfolg. WEISS benutzt als Verstärker eine die Meinung 'unterstützende Argumentation'. Er schreibt hierzu:

"It seems reasonable to expect that a communication in which the opinion to be learned is followed by a convincing argument will be more effective than one which does not include any support for the opinion" (WEISS u.a. 1963, S. 157).

Unter welchen Bedingungen ein Argument eine Meinung unterstützt und sie daher belohnend wirkt, führt WEISS nicht näher aus. Bei einer genauen Durchsicht der Operationalisierungen vor allem der Variation der Intensität der Argumentstärke kann man jedoch eine interessante Ergänzung finden.

In der Untersuchung von WEISS u.a. 1963 war die Meinung "Das britische Oberhaus sollte umorganisiert werden" zu lernen. Die beiden Verstärker in unterschiedlicher Intensitätsausprägung lauteten wie folgt (WEISS u.a. 1963, S. 159):

Das schwache Argument:

"It is possible that where heredity, is one of the factors taken into account in selection, there may be some limitation of ability."

das starke Argument:

"It is a long-established fact that placing people in positions of public responsibility and power on a family or hereditary basis leads to incompetence and mismanagement. Efficiency naturally suffers when ability is not taken into account in selection and when individuals cannot be removed from office for incompetence. Moreover, the evidence of modern social science and practical experience indicates that individuals appointed on a family basis tend to be more devoted to family interest than they are to public interest."

Das schwache Argument besteht im wesentlichen aus zwei Faktoren. Erstens werden KONSEQUENZEN erörtert, die bei einer Ablehnung der Meinung eintreten werden und von denen angenommen wird, daß sie den Rezipienten UNERWÜNSCHT sind '(im britischen Oberhaus kann die Mitgliedschaft nicht erworben werden und dies kann zu einer Vertreter-schaft durch unfähige Mitglieder führen). Zweitens wird etwas über die SICHERHEIT der KONSEQUENZEN behauptet ' ("there MAY be some limitation of ability"). Das starke Argument enthält dieselben Faktorentypen, die im vorlie-genden Ansatz als theoretische Variablen nämlich den 'In-zentivwerten' und ihrer 'Wahrscheinlichkeit' eingeführt wurden.

Hier werden jedoch MEHRERE negative Konsequenzen aufge-führt. Die Mitgliedschaft führt zu Inkompetenz, Mis-management, Ineffizienz, und die Auswahl der Mitglieder aufgrund familiärer Zugehörigkeit führt auch dazu, daß Familieninteressen eher verfolgt werden als öffentliche Interessen. Im Unterschied zur ersten Kommunikation wer-den aber nicht nur mehr Konsequenzen beschrieben, sondern das Eintreten dieser Ereignisse wird mit GRÖßERER Si-cherheit behauptet: "It is a long established fact leads to ...".

Die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zu dem hier entwickelten Ansatz¹⁾ werden deutlich. Die angesprochenen negativen Konsequenzen sind mit den Inzentivwerten, die eine Person als mehr oder weniger positiv einstufen kann, vergleichbar. Die Sicherheit der Konsequenzen entsprechen den Wahrscheinlichkeiten, mit denen die Zielzustände erreicht werden oder wie im vorliegenden Ansatz als erreichbar angesehen werden, also die subjektiven Wahrscheinlichkeiten einer Person betreffen. Auch die Voraussagen bezüglich der Wirkung dieser Variablen kann als ähnlich angesehen werden. WEISS ordnet die Stärke des Arguments der Anreizmotivation K zu, die in einer positiven Funktionsbeziehung zur abhängigen Variablen Reaktionspotential steht, während die Inzentivwerte und ihre Wahrscheinlichkeiten unter Außerachtlassen spezifischer Dispositionen gleichfalls bestimmte Verhaltens-tendenzen, in diesem Fall die Bildung einer positiven Attitüde, voraussagt. Man könnte also zufrieden diese Ähnlichkeit registrieren und verschiedene Integrationsversuche (vgl. ATKINSON, 1964, S. 212, S. 280),²⁾ auch über praktische Operationalisierungen bestätigt finden.

1) vgl. Abschnitt 54

2) Mit der Einführung des Begriffs der Inzentivmotivation durch HULL bzw. SPENCE wird es möglich, vorher nicht erklärbare Phänomene des latenten Lernens und abrupte Leistungsänderungen als Folge einer Belohnungsänderung zu erklären. Die Begriffe der Wert-Erwartungstheorie können nach ATKINSON wie folgt koordiniert werden:

Vernachlässigt man den Begriff der Gewohnheitsstärke, den ATKINSON später als 'inertial tendency' einführt und die spezifische Belohnungsgeschichte einer speziellen Handlung repräsentieren soll (ATKINSON, 1964, S. 279) aufgrund der hier interessierenden Frage der Einstellungsneubildung, bleiben folgende Terme übrig:

M_G = INDIVIDUELLE Unterschiede in der Intensität der antizipatorischen Zielreaktion bei Konstanz des Nahrungsanreizes

I_g = unterschiedliche Intensität der antizipatorischen Zielreaktion (z.B. Menge des Futters)

$E_{r,g}$ = die assoziative Verbindung zwischen der instrumentellen Antwort und ihrer Konsequenz, die als 'goal' bezeichnet wird, wenn der Inzektivwert I positiv ist und als 'threat', wenn der Inzektivwert negativ ist, kann als Verbindung verstanden werden zwischen reaktionsabhängigen Signalreizen, einschließlich der propriozeptiven Reize, die die Reaktion selbst erzeugt hat und der eigentlichen konsumatorischen Reaktion.

Alle drei Begriffe sind also unmittelbar den Funktionen der Inzektivmotivation von HULL zuzuordnen. Als Unterschied bleibt eine eher selektiv, direktiv wirkende Verhaltenstendenz der Wert-Erwartungs-Theorie im Vergleich zu einer Betonung der Erregungsfunktion bestimmter antizipierter Zielzustände als generelle im Hinblick auf die resultierende Reaktion jedoch spezifische Erregungsquelle (ATKINSON, 196, S. 212). ATKINSON bringt dazu ein einprägsames Beispiel: Ein Examenskandidat arbeitet für die letzte Prüfung in einem Kurs, als ihm eine Parfümwolke eines hinter ihm sitzenden Mädchens in die Nase steigt und eine Art antizipatorische konsumatorische Reaktion auslöst. Wenn diese leichte antizipatorische sexuelle Erregung nicht einen so starken Stimulus auslöst, daß der Student auch den Kopf nach hinten dreht, dann - so würde die SPENCE'sche Gleichung $(D + K) \times H$ voraussagen -, wird der Student sein Leistungsniveau ändern und infolge dieser antizipatorischen Zielreaktion einer unspezifischen Erregung ausgesetzt sein und härter als zuvor arbeiten. Die Wert-Erwartungs-Theorie würde in diesem Fall keine Änderung des Leistungsniveaus voraussagen.

Diese Ausführungen wurden der Vollständigkeit halber gemacht, WEISS hat außer der Intensität der antizipatorischen Zielreaktion keine der genannten Funktionen der Anreizmotivation in seinen überprüften Hypothesen zum Attitüdenlernen berücksichtigt.

Trotz dieser Ähnlichkeit bleiben folgende Einwände .
übrig:

1. Die Operationalisierung der Variablen 'Argumentstärke' verbirgt zwei Variablen, die hier als Inzentivwerte angesprochenen Zielzustände und die Wahrscheinlichkeiten dieser Inzentivwerte. Da sie weder variiert noch konstant gehalten werden, zwei Formen der Variablenkontrolle, sind die beiden als Verstärker eingesetzten Variablen KONFUNDIERT.
2. Konsequenz der Konfundierung ist die UNMÖGLICHKEIT, bei einem Wechsel des Einstellungsobjektes die Ergebnisse zu REPLIZIEREN. Bei einer Replikation wird sich sowohl der Wertgehalt der Inzentivwerte ändern, die Zahl der angesprochenen Inzentivwerte unterschiedlich sein und die versprochenen Wahrscheinlichkeiten, mit denen diese Zielzustände eintreten werden, unvergleichbare Werte annehmen.
3. Eine weitere Konsequenz der Konfundierung und der Unkenntnis dieser Variablen ist es, bei einem möglichen Scheitern der empirischen Ergebnisse die QUELLE DES IRRTUMS ZU IDENTIFIZIEREN. In einem langwierigen Versuchs- und Irrtum-Verfahren müßten Verstärker auf ihre Tauglichkeit hin vorgeprüft werden. Vor der Konstruktion einer Kommunikation hat WEISS keine theoretischen Anhaltspunkte für die Gestaltung eines effektiven Kommunikationsinhaltes. Er muß nach den Ausführungen von WEISS lediglich 'überzeugend' sein und die Meinung 'unterstützen'.
4. Selbst wenn in der Kommunikation nicht mehrere wirksame Parameter vermischt gewesen wären, macht WEISS bestimmte UNGEPRÜFTE ANNAHMEN, z.B. daß die erwähnten Konsequenzen für die Rezipienten wirklich unerwünscht sind. Bei einem Wechsel des Rezipientenkreises muß diese Annahme, die sich zufällig als richtig erwiesen hat, nicht mehr stimmen.

5. WEISS hat sich im Unterschied zu den eingangs erwähnten Attitüdenforschern um molare Variablen einer realistischen Kommunikationssituation bemüht. Dazu gehört auch die Erfassung und Übersetzung der Variablen GLAUBWÜRDIGKEIT. Zwar wirkt die Variable wie die Argumentstärke auf die Stärke des unbedingten Reizes - er hat sie nur im Rahmen der klassischen Konditionierung untersucht -, es dürfte aber sehr schwierig sein, differenziertere Konsequenzen solcher Sendermerkmale auf der Grundlage seines lerntheoretischen Ansatzes herauszuarbeiten. Daß es sinnvoll ist, diese Variable im Rahmen eines vereinfachten Interaktionssystems mit Kommunikator und Rezipient als Interaktionspartner unmittelbar mit den Aussagenmerkmalen zu verknüpfen, wurde im vorliegenden Ansatz¹⁾ zu zeigen versucht. Danach besteht z.B. die Möglichkeit einer Diskrepanz zwischen der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators und der subjektiven Wahrscheinlichkeitsrechnung des Rezipienten, die sich auf die Einflußchancen des Kommunikators auswirken kann. Da WEISS den Inhalt einer Kommunikation nicht weiter analysiert, ist eine ähnliche Verknüpfung mit wirksamen analytischen Aussagenmerkmalen nicht möglich.

1) vgl. Abschnitt 54

51234 Wie war es möglich, mit Hilfe einer S-R-Theorie das Auftreten neuer Reaktionen, also die Bildung von Einstellungen zu erklären?

Zum Schluß soll noch einmal die theoretische Eingrenzung der abhängigen Variablen diskutiert werden. Die Wert-Erwartungs-Theorie, die soziale Lerntheorie von ROTTER, gleichfalls FESTINGERS Dissonanztheorie enthalten explizit oder implizit neue Verhaltensweisen oder die Bewertung neuer Elemente in ihrem Geltungsbereich. Zu Beginn der Arbeit ist gesagt worden, daß die S-R-Theorien, die behavioristischen Lerntheorien, diese Ereignisse nicht erklären können. WEISS hat nun aber de facto Einstellungsbildung untersucht und diese Eingrenzung auch theoretisch begründet. Bei der empirischen Realisierung der theoretisch postulierten Voraussetzung hat er sich traditioneller also eher kognitiv orientierter Verfahren bedient; er hat die Teilnehmer gefragt, ob sie mit der zu lernenden Attitüde bereits Erfahrungen gemacht haben oder nicht. Damit ist - ebenso wie dies allerdings als Teil der Definition der abhängigen Variablen in dieser Arbeit versucht wurde - bis zu einem gewissen Grade sichergestellt, daß im lerntheoretischen Sprachgebrauch noch keine Reiz-Reaktions-Verbindung etabliert wurde, bzw. die Reaktion der Person subjektiv unbekannt ist. Wie kann aber nun erreicht werden, daß eine Person diese nun auch empirisch als neu ausgewiesene Reaktion lernt bzw. eine bestimmte Einstellung zu dem neuen Einstellungsobjekt erwirbt?

Nach der Drive x Habit-Theorie von HULL-SPENCE muß eine Antwort, bevor sie belohnt werden kann, aufgetreten sein:

"Before any given response to a specific cue can be rewarded and learned, this response must occur." (MILLER und DOLLARD, 1941, S. 24).

Und zur Erläuterung dessen, was alles in die Klasse der

Reaktionen gehört, schreiben MILLER und DOLLARD weiter:

"the rôle of response in human learning is sometimes rather difficult to observe, because of the fact that when the individual already has a good deal of social learning behind him, verbal and other nonovert anticipatory responses may play an important part in controlling his behavior. But cases of verbal behavior are no exception to the rule. A person cannot learn a new way of speaking or thinking until he has first tried a new statement or thought."

MILLER und DOLLARD beschreiben zwei Vorgänge, die für die Frage nach dem Auftreten von neuen Reaktionen bedeutsam sind. Erstens werden die neuen Elemente genannt, die den Erwerb komplexerer Verhaltensmuster bedingen und zweitens wird eine Strategie genannt, WIE das Auftreten dieser so eingeschränkten neuen Elemente oder besser Elementverbindungen gezielt initiiert werden kann.

Ist das Problem des Auftretens gelöst, kann eine Reaktion in einer neuen Reizkonstellation auftreten. Was neu ist, bezieht sich auf einen ganz bestimmten Reiz-Reaktions-Zusammenhang:

"Once having learned, the person responds in a new way. But if the correct response must always occur before it can be rewarded, what novelty is added by learning? The new feature is that the particular response rewarded now occurs regularly to a specific cue, whereas previously its occurrence at just that time and place may have been exceedingly infrequent. The connection between cue and response is the new product of learning" (MILLER und DOLLARD, 1941, S. 25).

Dieser eingeschränkte Neuheitsbegriff ist oben bei den Konditionierungsversuchen von LOTT und STAATS und STAATS bereits kritisiert worden.

Welche Möglichkeit hat nun ein Sozialisationsagent, der ganz bestimmte neue Reaktionen lehren möchte? Durch Lernen verändert sich die Auftrittswahrscheinlichkeit einer einzelnen Reaktion und die relative Auftrittswahrscheinlichkeit, d.h. die nach diesen Auftrittswahrscheinlich-

keiten geordneten Reaktionshierarchien. Die Verstärkung einer einzelnen Reiz-Reaktion erhöht die Auftrittschance dieser einzelnen Reaktion und vermindert die Auftrittschance der konkurrierenden Reaktionen. Durch gezielten planvollen Entzug oder Gewährung von Verstärkern können seltene Antworten, d.h. Antworten mit geringer Auftrittswahrscheinlichkeit, verstärkt und häufigere Antworten in ihrer Auftrittswahrscheinlichkeit gesenkt werden (MILLER und DOLLARD 1941, S. 26). Ein Verhalten mit einer Auftrittswahrscheinlichkeit von $p = 0.0$, so schreibt IRLE (1975, S. 246), kann daher in diesem Sinne nicht gelernt werden. Trotzdem haben die Versuchspersonen von WEISS eine Einstellung gelernt, die sie zuvor nicht gekannt haben, über die sie vorher keine Meinung hatten. Freiwillig konnte diese Reaktion durch entsprechende Verstärkerstrategien nicht hervorgerufen werden. WEISS veranlaßte daher seine Versuchspersonen, die Äußerungen zu LESEN. Nach der Belohnung dieser ersten instrumentellen Reaktion erscheint die Äußerung wieder auf dem Bildschirm und der Untersuchungsteilnehmer gibt nun eine Wertung ab, er zeigt seine Zustimmung an bzw. reagiert nicht im Falle einer Ablehnung der Einstellung. Diese Gegenüberstellung der instrumentellen Antwort und der Messung der erlernten Attitüde zeigt, daß erst bei der Messung des Lernerfolgs der Befragte eine EIGENE Meinung äußert, während seine 'Meinungsäußerungen' in der Lernsequenz sich im Vorlesen einer FREMDEN Meinung erschöpfte. Belohnt wurde also das Vorlesen einer fremden Meinung. Die Messung der instrumentellen Reaktion und die instrumentelle Reaktion weichen nicht unwesentlich voneinander ab. Dabei ist es weniger gravierend, daß der Versuchsleiter die Person zu einem Verhalten veranlaßt. Dies rechtfertigt WEISS mit einiger Plausibilität damit, daß auch in der Laborsituation die Umwelt so gestaltet wird, daß eine Mehrzahl von Antworten nicht auftreten können. Was Zweifel an der tatsächlichen Realisierung eines instrumentellen Lernvorganges auslöst, ist die große Diskrepanz zwischen der operanten

Reaktion, der Reaktion, die durch Belohnungen gelernt werden soll und der Messung dieses Lernergebnisses. In traditionellen Lernanordnungen zur instrumentellen Konditionierung erfolgt die Messung der instrumentellen Antwort z.B. über die Häufigkeit der ausgeführten instrumentellen Reaktion. Die Messung des Lernerfolgs ist also identisch mit den Antworten, die während der Lernphase gegeben wurden. Man kann also Zweifel daran haben, daß das gemessene Lernergebnis, die Zustimmung zu einer Attitüde, auf diese spezielle Anordnung - instrumentelle Reaktion (Lesen der Attitüde) Verstärkung (Darbieten eines 'unterstützenden Argumentes') - zustande gekommen ist. Die Kontrollgruppe hatte lediglich kein unterstützendes Argument bekommen, dadurch wird die spezielle Stimulusanordnung nicht hinreichend auf die Exklusivität ihrer Wirkung geprüft.

Wenn aber die eigene Meinung, verstanden als ZUSTIMMUNG zu einer Meinung, erst NACH der Belohnungsphase erhoben wurde, hat WEISS durch seine Anordnung nicht das grundlegende Problem der S-R-Theorien gelöst. Die eingangs eingeführten Bedenken bezüglich ihres Defizites, das Auftreten neuer Reaktionen befriedigend erklären zu können, haben sich damit bestätigt gefunden.

5124 Zusammenfassung

WEISS versucht eine analoge Anwendung der HULL-SPENCE-MILLER'schen Lerntheorie auf das Lernen von Attitüden. Als einziger Autor geht er explizit vom Erwerb neuer Einstellungen aus. Er begründet dies damit, daß Einstellungsänderung, d.h. ein Beeinflussungsversuch aufgrund konträrer Einstellungen, eine Umkehrung der Gewohnheitsstärke zur Voraussetzung hätte. Im Falle des Neulernens von Einstellungen ist dagegen die Gewohnheitsstärke noch nicht oder noch kaum ausgebildet. Die Eingrenzung auf die Frage der Einstellungsbildung erfolgt also nicht über die Definition der abhängigen Variablen, sondern über eine vorausgesetzte Ausprägung einer unabhängigen Variablen. Zur Realisierung dieser Voraussetzung verwendet er traditionelle Einstellungsskalen.

Als Antezedenzbedingungen für die HULL'schen Konstrukte des Antriebs D, der Inzentivmotivation K und der Gewohnheitsstärke H untersucht WEISS die Wirkung der Variablen Angst, Argumentstärke, Verzögerung der Verstärkung, Glaubwürdigkeit und Wiederholung der Lernsequenz. Zwei Lernparadigmas, nach dem Prinzip der instrumentellen und der klassischen Konditionierung aufgebaut, werden als Muster für die experimentelle Anordnung ausgewählt. Die Ergebnisse entsprechen fast ausnahmslos den nach der HULL-SPENCE'schen Lerntheorie prognostizierten Funktionsverläufen der untersuchten Variablen einschließlich der vorausgesagten Interaktionswirkung dieser Variablen.

So sehr diese Ergebnisse für eine komplexere Lerntheorie sprechen, die nicht zur Erforschung von Einstellungen konstruiert worden ist und ihre Relevanz nun auch für dieses Forschungsgebiet erwiesen zu sein scheint, so sehr fallen bei einer detaillierten Analyse vor allem der verwendeten Meßinstrumente einige Kritikpunkte auf, die offensichtlich von autorisierten Einstellungstheoretikern übersehen wurden.

Allgemein kritisiert wird z.B. die Messung der abhängigen Variablen, die u.a. über die Geschwindigkeit der Zustimmung zu einer Attitüde erfolgt. Es wird bezweifelt, ob diese Messung geeignet ist, soziale Einstellungen zu repräsentieren. Diese Kritik ist insofern ungenau, als zum einen auch traditionelle Einstellungsmessungen vorgenommen werden (Wahrscheinlichkeit der Zustimmung), und zum anderen läßt sich teilweise über die konkrete Itemformulierung rekonstruieren, welche Attitüdenkomponenten in welchem Lernparadigma nicht untersucht wurden und welche Attitüdenkomponenten angesprochen sein könnten. Mit Sicherheit wurden in beiden Lernparadigmas verschiedene Attitüdenkomponenten erfaßt. Die Zustimmung bezieht sich z.B. im klassischen Attitüdenlernen auf die Wahrheit von Tatsachenfeststellung, während im instrumentellen Attitüdenlernen normative Äußerungen verwendet werden. Daraus folgt zum einen eine möglicherweise alternative Erklärung verschiedener Korrelationszusammenhänge der beiden Attitüdenmessungen in den Lernparadigmas der klassischen und instrumentellen Konditionierung. Zum zweiten tauchten Zweifel auf, ob bei der klassischen Attitüdenkonditionierung das Kontiguitätsprinzip für das Lernen von Attitüden verantwortlich war oder ob WEISS und seine Mitarbeiter nicht eine Performanzvariable erfaßt haben, nämlich die Fähigkeit, die logische Wahrheit von Schlußfolgerungen zu erkennen.

Eine genaue Durchsicht der Operationalisierungen der Variablen im instrumentellen Lernparadigma erbrachte gleichfalls zwei überraschende Befunde. Als Belohnungsereignis, also einer zentralen Variablen in diesem Erklärungsansatz, wird die Stärke eines Argumentes eingeführt. Der Inhalt dieses wichtigsten Teils der persuasiven Kommunikation ist mit den im hier entwickelten Ansatz zur Erklärung von Einstellungsbildung verwendeten Variablen 'Inzektivwerte' und ihre 'Wahrscheinlichkeiten' zu vergleichen. Wenn WEISS die Intensität der

'Argumentstärke' variiert, verändert er implizit die Werte beider Variablen, d.h. in einem 'stärkeren' Argument werden nicht nur mehr Inzentivwerte angesprochen werden, diese Zielzustände werden auch als erreichbarer vorgestellt. Problematisch ist hierbei nicht nur die ungeprüfte Annahme, daß die beschriebenen Zielzustände tatsächlich von den Rezipienten als erwünscht oder nicht erwünscht aufgefaßt werden, sondern auch die Konfundierung mindestens zweier Variablen, die eine Replikation der Untersuchung unmöglich macht, und die auch eine Konstruktion adäquater Verstärker ohne den Einsatz eines Trial und Error "Verfahrens" erschwert.

Die zweite bemerkenswerte Tatsache, die bei einem eingehenden Studium der Versuchsanordnung aufgefallen ist, betrifft die unangemessene Übertragung des instrumentellen Konditionierungsschemas auf das Lernen neuer Attitüden. Obwohl die Lerntheorie von HULL-SPENCE nur beschränkt den Erwerb neuer Elemente im Verhaltensrepertoire eines Organismus erklären kann, untersucht WEISS ausdrücklich den Erwerb neuer Einstellungen. Da jede Reaktion, bevor sie verstärkt wird, zuvor emittiert sein muß, bleibt die Frage übrig, wie eine Person dazu gebracht werden kann, daß sie eine neue Reaktion, die man dann in der Folge belohnen wird, zeigt. WEISS hat dieses Problem anscheinend gelöst, indem er die Versuchspersonen instruiert, die zu lernende, d.h. die neue, Attitüde oder Meinungsäußerung zu lesen. Er begründet diese Abweichung, daß die Person diese Reaktion nicht freiwillig zeigt, mit der auch sonst üblichen Einschränkung der möglichen Antworten durch entsprechende Gestaltung der Laborsituation. Damit ist das Problem aber noch nicht vollständig gelöst, denn die instrumentelle Reaktion besteht genaugenommen nur darin, daß eine fremde Meinung vorgelesen wird. Erst nach der Lernphase, nachdem eine fremde Meinung mit unterstützenden Argumenten bedacht wurde, erfolgt die Messung der eigenen Meinung. Die Messung des Lernerfolgs unterscheidet sich also beträchtlich von den Reaktionen, die in

der Lernphase gezeigt wurden. Damit läßt sich nicht nachweisen, daß das Lernergebnis durch den Vorgang des instrumentellen Konditionierens zustande gekommen ist. WEISS ist es damit auch nicht gelungen, das in der S-R-Theorie angelegte Defizit bei der Erklärung von Einstellungsneubildung zu überwinden.

52 Die Dissonanztheorie und ihre Anwendung auf das Problem der Einstellungsbildung

521 Aufgabenstellung des Kapitels

In diesem Kapitel wird versucht, die Relevanz der kognitiven Theorien¹⁾ i.e.S. (Gleichgewichtstheorie, Kongruenztheorie, Dissonanztheorie) für das Problem der Herausbildung von Einstellungen nachzuprüfen. Folgende Fragen müssen dabei geklärt werden:

1. Sind die theoretischen Aussagen auf die vorliegende Frage "wie muß der Kommunikator eine Aussage gestalten, damit ein neues Objekt abgelehnt (negative Bewertung) oder übernommen (positive Bewertung) wird?" anwendbar? Logisch anwendbar wären die theoretischen Sätze der kognitiven Theorien dann, wenn der Geltungsbereich sich auf dieselben Phänomene (Bewertung neuer Objekte) beziehen würde und die für die Phänomene des Anwendungsbereiches genannten Bedingungen als erklärende Faktoren nutzbar gemacht werden könnten.
2. Gibt es andere Theorien, die die gestellte Frage erfolgreicher beantworten, indem sie entweder umfassendere, gehaltvollere Erklärungsansätze liefern, oder indem sie alternative Erklärungen anbieten, die sich im Gegensatz zu u.U. bereits falsifizierten relevanten Erklärungen der kognitiven Theorien noch nicht als falsch herausgestellt haben.

Aus diesen Fragen wird ersichtlich, daß es zunächst ausreicht, die Grundannahmen der kognitiven Theorien im Hinblick auf ihre theoretische Ergiebigkeit zu prüfen. Für die Gleichgewichtstheorie einerseits und die Dissonanztheorie andererseits sind unter diesem Gesichtspunkt verschiedene Verfahrensweisen der analytischen Aufbereitung ihrer theoretischen Sätze denkbar.

1) vgl. BALDWIN's definitorische Abgrenzung der kognitiven Theorien gegenüber behavioristischen S-R-Theorien (1968, S. 329).

Da die Dissonanztheorie im Gegensatz zu den Gleichgewichtstheorien über weniger präzise Terme und Relationen zwischen diesen Termen verfügt, dafür aber ein umfangreicheres empirisches Material vorliegt, erscheint es zunächst angemessen, die Hypothesen ex post an Hand verschiedener Experimentergebnisse zu modifizieren bzw. zu explizieren. Diese Vorgehensweise hätte den Vorteil, daß man die impliziten theoretischen Ergänzungen, die den zum Teil ideenreich angelegten Experimenten vorausgegangen sein müssen, herausarbeiten und sie als Theoriebestandteil ex post nutzbar machen könnte. Gegen diese Art der theoretischen Ergänzung bzw. Explikation und einer darauf beruhenden Beurteilung der theoretischen Sätze läßt sich jedoch Verschiedenes einwenden. Einmal müßte ein beträchtlicher Zeitaufwand investiert werden, um einer 'genügenden' Anzahl von Experimenten gerecht zu werden. Zum anderen bleibt ein berechtigtes Gefühl der Unsicherheit, wenn die theoretischen Modifikationen auf der Grundlage bestimmter experimenteller Anordnungen, Ergebnisse oder impliziter Annahmen behauptet werden. Soweit die erforderlichen Informationen über publizierte Experimentbeschreibungen überhaupt zugänglich sind, ergibt sich diese Unsicherheit daraus, daß hinsichtlich Zahl und Art der ausgewählten Untersuchungen nur willkürliche Maßstäbe gesetzt werden könnten. Noch schwieriger wären die Entscheidungen hinsichtlich der zu verwendenden Information zu fällen. Sollen nur Operationaldefinitionen, empirische Ergebnisse oder auch ex post-Überlegungen bzw. implizite Annahmen, die sich aus der Versuchsanordnung ergeben, aber nicht Bestandteil der variierten Variablen sind, für theoretische Präzisierungen oder Erweiterungen herangezogen werden?

Angesichts dieser Schwierigkeiten erscheint es sinnvoller - vor allem in Angebracht der klar umrissenen Frage, die von der Theorie erklärt werden soll -, sich zunächst auf explizit formulierte theoretische Aussagen zu beschränken. Diese Strategie, die eine Präzisierung

aufgrund einzelner Experimentergebnisse bzw. experimenteller Anordnungen nicht ausschließt, scheint auch deswegen angebracht zu sein, weil die hier untersuchte Frage der Einstellungsformation, verstanden als ein Spezialfall von Verhalten in neuen Situationen, ein Extremfall ist, der für die verschiedensten theoretischen Ansätze eine 'theoretische Bewährungsprobe' darstellt. Das war bereits bei einer Diskussion der lerntheoretischen Ansätze zum Ausdruck gekommen.

- 522 Darstellung allgemeiner und spezieller Dissonanz-
hypothesen
- 5221 Die Grundannahmen: Bedingungen für das Auftreten
kognitiver Dissonanz und die Konsequenzen kogni-
tiver Dissonanz

Die Dissonanztheorie zählt ebenso wie die Gleichgewichts- und Kongruenztheorie zu den sog. kognitiven Theorien. Im Unterschied zu den noch zu behandelnden kognitiven Lerntheorien (z.B. soziale Lerntheorie von ROTTER) wird nicht Lernen - definiert als Veränderung des Verhaltenspotentials - sondern die Veränderung interindividueller oder intraindividueller kognitiver Strukturen in den Vordergrund der Beobachtung gestellt.

Diese kognitiven Theorien i.e.S. verbindet die Grundannahme, daß ungleichgewichtige kognitive Strukturen sich in Richtung auf ein gleichgewichtiges Beziehungsgefüge verändern. Dies trifft zu für die Gleichgewichtstheorie von HEIDER bzw. ABELSON und ROSENBERG, den Kongruenzmodellen von OSGOOD und TANNENBAUM und die Dissonanztheorie von FESTINGER. Die Veränderung der kognitiven Strukturen, die der Beseitigung oder Reduktion von Ungleichgewichten dient, beruht auf der gleichfalls gemeinsamen Annahme, daß das erreichte Gleichgewicht als angenehm empfunden wird.

Die Bedingungen für eine Störung des Gleichgewichts von kognitiven Strukturen, die häufig zentrale Definitionskomponenten der Gleichgewichtsstörungen sind, variieren innerhalb der verschiedenen Theorien hinsichtlich Zahl und Art der Bedingungen, sie beschränken sich aber in keinem Fall auf formallogische Unvereinbarkeiten, sondern beziehen psychologische, d.h. subjektiv wahrgenommene Unverträglichkeiten mit ein (vgl. HUMMELL, 1969, S. 1223).

Im folgenden wird lediglich die Dissonanztheorie diskutiert und im Hinblick auf ihre theoretische Fruchtbarkeit für die Beantwortung der Frage geprüft, wie Ein-

stellungen durch massenkommunikatorische Aussagen neu gebildet werden können. Da die Dissonanztheorie im Gegensatz etwa zur HEIDER'schen Gleichgewichtstheorie¹⁾ hauptsächlich Prozesse der intrapersonalen Umbewertung, d.h. der Attitüdenänderung erklärt, die häufig auf Kommunikationssituationen angewandt und empirisch getestet wurden, erscheint sie zur Prüfung der vorliegenden Frage geeigneter als die präzisieren und daher formal ansprechenderen Gleichgewichts- oder Kongruenztheorien.

Der zentrale Term 'kognitive Dissonanz' wird von FESTINGER als eine bestimmte RELATION ZWISCHEN KOGNITIVEN ELEMENTEN verstanden und bildet den Ausgangspunkt einer Reihe von theoretischen Überlegungen, die zur Formulierung mehrerer theoretisch unverbundener Hypothesen geführt haben. KOGNITIVE ELEMENTE sind Überzeugungen, die sich auf verschiedene Objekte, Fakten, Personen, Verhaltensweisen beziehen, ebenso Normen, also Einstellungen, Meinungen, Ansichten miteinschließen. Die mangelnde Präzision läßt sich bereits aus den auf den ersten Blick erkennbaren Überschneidungen ersehen, ermöglicht aber eine von FESTINGER intendierte breite und vielseitige Anwendung der theoretischen Sätze.

Die Art der RELATION zwischen wenigstens zwei kognitiven Elementen, die eine 'kognitive Dissonanz' kennzeichnen, wird ebenso wenig genau definiert: "Two elements are in a dissonant relation if, considering these two alone, the observe of one element would follow from the other (FESTINGER, 1957, S. 13, 261, 278)." Die charakteristische Relation, die bestimmte kognitive Elemente verknüpft, bezieht sich demnach auf unverträgliche Implikationsbeziehungen zwischen wenigstens zwei Elementen. Die Inkompatibilitätsbeziehung beschränkt sich aber

1) DAVIS (1968) zieht beispielsweise für die Erklärung soziologischer interpersonalen Prozesse die HEIDER'sche Theorie bzw. deren Fortentwicklung durch CARTWRIGHT und HARARY vor.

nicht auf formallogische Widersprüche, sondern erstreckt sich auch auf psychologisch-affektive oder 'subjektiv' logische Unvereinbarkeiten (z.B. formallogisch falsche Konklusionen, vgl. McGUIRE, 1960). FESTINGER drückt dies so aus: Widersprüche können sich aufgrund kultureller Normen ergeben, die mit dem gezeigten Verhalten nicht übereinstimmen, aufgrund von Erwartungen, die in der Vergangenheit erworben wurden und mit der gegenwärtigen Erfahrung nicht vereinbar sind:

Nach der Definition des zentralen Begriffs 'kognitive Dissonanz' lassen sich die Hypothesen wie folgt gruppieren:

1. Bedingungen für das Auftreten von kognitiver Dissonanz und ihre Konsequenzen
2. situationsspezifische Bedingungen bzw. Konsequenzen von Dissonanz (vgl. hierzu Abschnitt 5223)

Die Hypothesen beider Gruppen beruhen auf den anfangs bereits angedeuteten folgenden Grundannahmen A_1 und A_2 :

A_1

Kognitive Dissonanz wird als psychologisch unangenehm empfunden

A_2

Kognitive Dissonanz motiviert die Person, die eine kognitive Dissonanz erfährt, zu einer Reduktion dieser Dissonanz oder zu einer Meidung von Situationen und Informationen, die kognitive Dissonanz erzeugen oder steigern.

H_1

Das Ausmaß einer kognitiven Dissonanz ist abhängig von der Wichtigkeit der kognitiven Elemente und dem relativen Anteil der dissonanten kognitiven Elemente an der Zahl der konsonanten kognitiven Elemente.

H_2

Eine Verminderung (Reduktion) der kognitiven Dissonanz kann durch eine Wertherabsetzung der kognitiven Elemente, einer Verringerung der Anzahl der dissonanten kognitiven Elemente oder der Hinzufügung neuer Elemente erreicht werden.

Die in der zweiten Hypothese (H_2) genannten Konsequenzen einer kognitiven Dissonanz lassen sich theoretisch etwas systematischer darstellen, indem man davon aus-

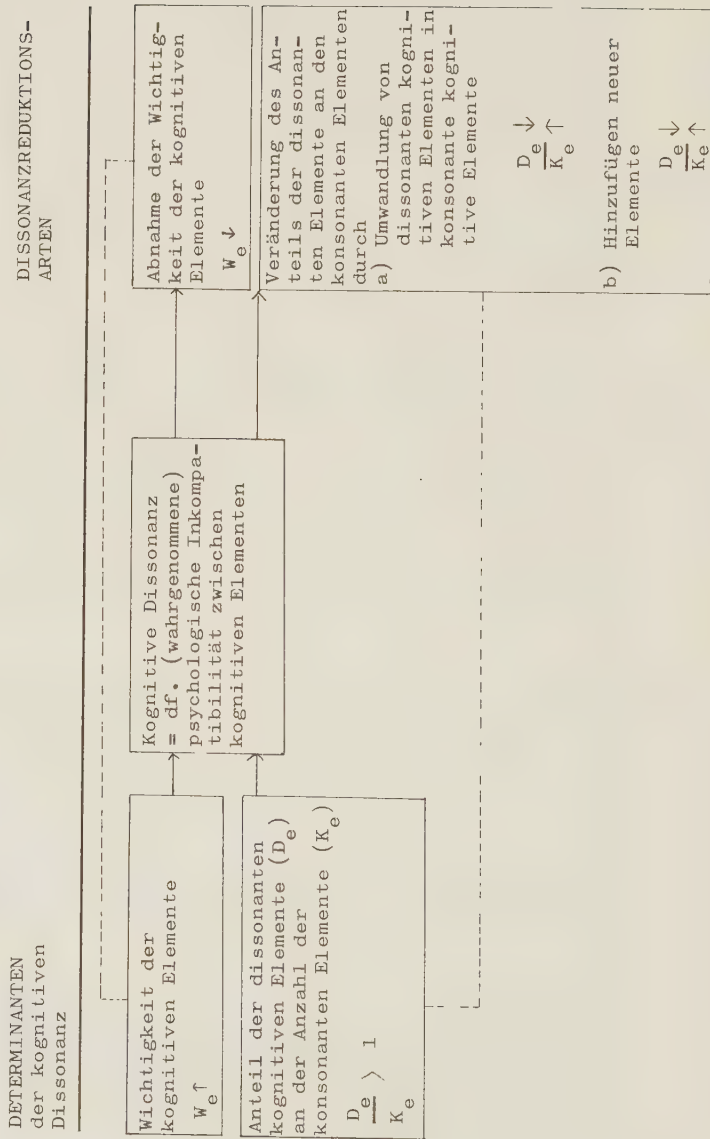
geht, daß die REDUKTION DER DISSONANZ durch entsprechende VARIATION der ANTEZEDENZ-BEDINGUNGEN für Dissonanz erreicht wird. Diese Einordnung einer behaupteten Dissonanzfolge - nämlich Reduktion der Dissonanz - ähnelt der Vorgehensweise einer tautologischen Umwandlung eines theoretischen in ein technologisches Aussagensystem. Wie folgende Übersicht 18 zeigt, entspricht diese Zuordnung der tatsächlichen Vorgehensweise der meisten Autoren. Sie hat nicht nur den Vorteil, daß das Hypothesensystem vereinfacht wird, sondern kann auch die interne Kohärenz verbessern.

Im linken Teil der Übersicht sind die wichtigsten Determinanten der Dissonanz aufgeführt, der rechte Teil faßt die Reduktionsarten zusammen. Dabei fällt auf, daß eine getrennte Erörterung dieser Reduktionsmöglichkeiten, wie sie in den einschlägigen Lehrbüchern zu finden ist (KIESLER u.a., 1969, INSKO, 1967, BROWN, 1965), die Tatsache verdeckt, daß sich diese Reduktionsarten aus einer entsprechenden Variation der Dissonanzbedingungen ergeben. Entsprechend bedeutet, daß dissonanzerhöhende Variablen gesenkt werden müssen, um als Reduktionsmittel in Frage zu kommen.

So kann zum Beispiel durch Hinzufügen neuer kognitiver Elemente - eine wichtige Reduktionsmöglichkeit im Rahmen dieser Fragestellung - der relative Anteil der dissonanten und konsonanten kognitiven Elemente verändert werden. Das läßt sich einmal erreichen, indem dissonante ElementRELATIONEN in konsonante verwandelt werden (Sinken der dissonanten kognitiven Elemente¹⁾) oder indem neue kognitive Elemente hinzugefügt werden, die in konsonanter Beziehung zu anderen kognitiven Elementen stehen (Zunahme der konsonanten Elementrelationen).

1) Das Hinzufügen neuer Elemente kann daher zum Teil das in a) dargestellte Ergebnis - Umwandlung dissonanter kognitiver Elemente in konsonante - einschließen. Die Struktur solcher veränderten dissonanten Elemente müßte sich jedoch unterscheiden. Das kann man aus der später diskutierten psychologischen Darstellung der Dissonanzreduktion ersehen.

Übersicht 18: Variablenkonstellation von FESTINGER's kognitiver Dissonanztheorie:
Dissonanzreduktion kommt durch Manipulation der Dissonanzbedingungen zustande



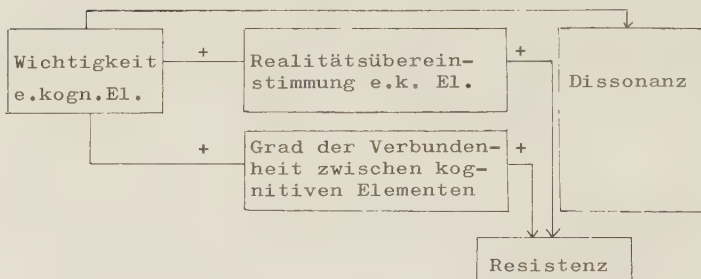
Ist man der Ansicht, daß sich die Reduktionsarten der kognitiven Dissonanz aus einer tautologischen Umformung der Antezedenzbedingungen für kognitive Dissonanz ergeben, wird auch verständlich, daß diese Antezedenzbedingungen nicht immer zu verändern sind. Die Realisierbarkeit der Bedingungsveränderung wird daher zusätzliche Hypothesen erfordern. In diesem Zusammenhang läßt sich eine Hypothese von FESTINGER eingliedern:

H₃

Diejenigen kognitiven Elemente, die in einer dissonanten Relation zueinander stehen und weniger resistent gegenüber Änderungen sind, werden mit einer größeren Wahrscheinlichkeit verändert als widerstandsfähigere kognitive Elemente.

KIESLER (u.a. 1969, S. 194) weisen darauf hin, daß die Konzepte 'Wichtigkeit' einer Überzeugung und 'Resistenz' einer Überzeugung theoretisch verschiedene Variablen darstellen. Die Variable 'Resistenz gegenüber Änderungen' prognostiziert den Reduktionsvorgang und die Variable 'Wichtigkeit' bestimme das Ausmaß der Dissonanz. Damit der Aussagewert der Sätze durch eine daraus resultierende Tautologie nicht verloren geht, wäre eine unabhängige explizite Definition beider Begriffe notwendig. Die Einordnung beider Variablen in zeitlich getrennte Phasen reicht jedoch als Nachweis ihrer definitorischen Verschiedenheit nicht aus. FESTINGER (1957, S. 27) nennt vor allem zwei 'Determinanten' (Realitätsübereinstimmung und Grad der Verknüpfung mit anderen kognitiven Elementen), die das Ausmaß des Widerstandes eines kognitiven Elementes gegenüber Änderungsversuchen bestimmen sollen (FESTINGER, 1957, S. 27, 266). Zwischen den Determinanten für die Resistenz einer kognitiven Elementstruktur und der Determinanten Wichtigkeit, die die Entstehung der Dissonanz beeinflußt, läßt sich folgende theoretische Beziehung vermuten:

Übersicht 19: Hypothetische Beziehungen zwischen den Determinanten für die 'Resistenz' eines kognitiven Elementes und der Determinanten für Dissonanzentstehung 'Wichtigkeit'



Diese Übersicht postuliert folgende positive Kovariationen:

1. Je wichtiger ein kognitives Element ist, um so weniger stark weicht es von der Realität ab, die man als Grad der übereinstimmenden Meinung einer Mehrzahl von Personen verstehen könnte.
2. Je wichtiger ein kognitives Element ist, um so größer ist die Zahl der Relationen zwischen anderen kognitiven Elementen einer kognitiven Struktur (Grad der Verbundenheit).

Stimmt man dieser theoretischen Verknüpfung zu, dann haben die Bestimmungsfaktoren für 'Resistenz' gleichfalls einen Einfluß auf die Dissonanzstärke. Der Begriff 'Resistenz' wird von FESTINGER nicht näher bestimmt. Versteht man darunter eine mögliche Art der Dissonanzbeseitigung, erübrigt sich die Einführung eines gesonderten Begriffes. Die von FESTINGER behaupteten Determinanten für 'Resistenz' lassen sich als zusätzliche differenzierende Erklärungsfaktoren für Dissonanz bzw. Kovariablen für die Variable 'Wichtigkeit' ansehen. Ihre Variation könnte eine Dissonanzreduzierung einleiten bzw. die ART der zu wählenden Reduktionsmöglichkeit bestimmen.

Der zentrale Term der Dissonanztheorie ist die kognitive Dissonanz. Die wichtigsten Hypothesen sind die als A1 und A2 bezeichneten und oben aufgeführten Annahmen (Dissonanz ist unangenehm und wird reduziert werden). Sowohl die von FESTINGER selbst als vage eingestuften Begriffe als auch die beiden Annahmen stellen die wichtigste Grundlage für eine Beurteilung der theoretischen Implikationen zur Frage der Einstellungsbildung dar.

Es soll daher kurz versucht werden, mit Hilfe eines Explikationsvorschlages von OPP (1968, 1970, S. 251 ff.) die Dissonanztheorie und ihre nachfolgenden Modifikationsvorschläge zu präzisieren.

OPP wendet das logische Erklärungsschema auf die psychologische Situation der kognitiven Dissonanz an. Die relativ weite und kasuistische Definition eines kognitiven Elementes wird von FESTINGER übernommen; DIE EINZELNEN ELEMENTE, (FAKTEN, NORMEN, VERHALTENSWEISEN) werden allerdings innerhalb des psycho-logischen Schemas¹⁾ systematisiert.

Beispiel

B1

(a) (Gesetz)	Aussage: Wenn man moralisch ist (m), dann lügt man nicht (1)	m	1	1)kogn. Element 1	} DISSONANTE RELATION
(b) (Anfangsbed.1)	Norm: Ich möchte moralisch sein	m			
----- (c) (Anfangsbed.2) Verhal- Ich habe tenswei- gelogen se (einschl. -1) (Bewertungen):				}kogn. Element 2	

1) OPP hält allerdings die 'logische' Unvereinbarkeit, die hier aufgrund der präskriptiven Sätze, psychologische Merkmale erhält, nicht für ausreichend. Kognitive Dissonanz muß danach von einem subjektiven Empfinden der Unangenehmheit begleitet sein; d.h. die obige Annahme A₁ wird Teil der Definition für kognitive Dissonanz; (vgl. Anm. 1) auf S. 54). Zur Verwendung des formalen Aussagekalküls für präskriptive Sätze siehe OPP (1968, S. 191 Anm. 6).

Das erste kognitive Element besteht aus zwei Teilelementen einer AUSSAGE ('Lügen ist unmoralisch' oder auf das bekannteste Beispiel von FESTINGER bezogen, 'Rauchen ist gesundheitsschädlich') und einer subjektiven NORM, die im logischen Erklärungsschema als Anfangsbedingung bezeichnet wird. Aus diesen beiden Teilelementen ist das zweite kognitive Element ableitbar, dessen Wert die konsonante oder dissonante Relation zum ersten kognitiven Element bestimmt. Folgt die Negation - wie im angeführten Beispiel - wird im Sinne der Dissonanztheorie von einer dissonanten Relation der beiden kognitiven Elemente gesprochen. Eine konsonante Beziehung würde vorliegen, wenn eine in der Aussage implizierte Tatsache, Verhaltensweise folgen würde:

B2

(a) Aussage:	Wenn man moralisch ist (m), m	1	}kogn. }Ele- }ment }1	} KONSONANTE RELATION
	dann lügt man nicht (1).			
(b) Norm:	Ich möchte moralisch sein. m			

(c) Verhal-			}kogn. }Ele- }ment }2	} KONSONANTE RELATION
tensweise:	(also) Ich lüge nicht. -	1		

Diese Art der Darstellung bringt einige Vorteile der Präzisierung mit sich, die allerdings - wie sich später¹⁾ zeigen wird - auch die Mängel einer Theorie transparenter machen kann. Die Definition des kognitiven Elementes bleibt unverändert, lediglich die Art der RELATION ZWISCHEN DEN ELEMENTEN wird präzisiert. Da über den Inhalt der Aussagen, der möglichen Normen etc. nichts ausgesagt wird, bleibt die von FESTINGER befürwortete weite Definition der Inkompatibilität erhalten. Nach einer Formalisierung der enthaltenen Elemente muß allerdings das logische Schlußverfahren anwendbar sein. Damit ist rein formal die logische Komponente der Inkompatibilität über die möglichen Inhalte der Elemente jedoch auch die psychologische Komponente erfaßt.

1) Vgl. Abschn. 52231

Mit einer Präzisierung der Relation zwischen den kognitiven Elementen werden damit gleichzeitig die (logisch) möglichen REDUKTIONSPORTEN, die sich aus der Dissonanzdefinition ergeben, festgelegt:

(1) Der Satz (a) wird modifiziert: $m \longrightarrow -1$ (Lügen zählt nicht oder nicht immer zu den amoralischen Verhaltensweisen). Damit steht die zweite Anfangsbedingung (c) 'Ich habe gelogen' (-1) nicht mehr in Widerspruch zu Satz (a); die kognitive Dissonanz wird beseitigt.

(2) Die Anfangsbedingung 1 (Zeile b), die individuelle Norm wird abgeändert: 'Ich möchte nicht oder nicht unbedingt moralisch sein' (-m). Dies hätte zur Folge, daß die beobachtete Anfangsbedingung 2 (Zeile c) irrelevant für das erste kognitive Element ist, die dissonante Relation der beiden Überzeugungen entfällt.

(3) Das Individuum revidiert seine in diesem Beispiel B1 angenommene Verhaltensweise 'Lügen'.

(4) Als vierte Möglichkeit bleibt die Nichtbeachtung der Relation der beiden kognitiven Elemente. Obwohl die Person Lügen als amoralisch empfindet und selber gerne moralisch sein will, sieht sie keine Veranlassung, ihre zu einem bestimmten Zeitpunkt erfolgte oder beabsichtigte Lüge damit in Verbindung zu bringen.

Offensichtlich beziehen sich diese von OPP innerhalb des Schemas erfaßten Reduktionsmöglichkeiten auf die oben genannte zweite Reduktionsbedingung 'Veränderung des Anteils der dissonanten kognitiven Elemente an den konsonanten kognitiven Elementen'. Als weitere Reduktionsmöglichkeit bliebe dann noch eine Veränderung der 'Wichtigkeit' der betroffenen Elemente, um den Dissonanzgrad zumindest zu senken.

Über eine allerdings zu prüfende Zusatzannahme ließe sich in das psycho-logische Schema noch die Variable 'Wichtig-

keit' als weitere Reduktionsart eingliedern. Bei Sätzen, Aussagen, die Normen zum Inhalt haben (siehe obiges Beispiel (a) von der Lüge als moralische Kategorie) und vermutlich noch häufiger bei Aussagen über die Realität (Rauchen und seine gesundheitlichen Konsequenzen), handelt es sich selten um deterministische Aussagen, sondern um Aussagen mit probabilistischem Charakter, die nicht immer wahr sind. Für PRÄSKRIPTIVE AUSSAGEN ist nun folgende Beziehung zwischen WICHTIGKEIT und GRAD DER STRINGENZ der Satzverbindung denkbar:

Je wichtiger eine allgemeine Norm ist, um so weniger Ausnahmen sind gestattet, d.h. um so größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß eine Handlung, Überzeugung immer mit einer bestimmten Wertung versehen wird.

Die Variable 'Wichtigkeit' würde also in der WAHRSCHEINLICHKEITSBEZIEHUNG PRÄSKRIPTIVER SÄTZE zum Ausdruck kommen. Durch Veränderung dieser Wahrscheinlichkeitsbeziehung, der Assoziationsstärke der kognitiven Elemente, würde die Wertwichtigkeit dieser Elemente erhöht oder gesenkt werden. Damit könnte eine weitere Reduktionsmöglichkeit registriert werden.

Diese psycho-logische Explikation der Inkompatibilitätsrelation zwischen kognitiven Elementen, die immer von wenigstens drei Teilelementen ausgeht, ermöglicht zwar einerseits wie nachfolgende Erörterungen zeigen werden, eine komplexere und genauere nachträgliche Analyse der Untersuchungen zur kognitiven Dissonanz. Andererseits sind - sieht man von komplizierenden probabilistischen Aussagen ab - nur dichotome Dissonanzereignisse rekonstruierbar. Dies entspricht zwar der FESTINGER'schen Definition für kognitive Dissonanz (1957, S. 262 Nr. 5), ist jedoch mit den Hypothesenformulierungen bei FESTINGER, die von DissonanzGRADEN ausgehen, nicht vereinbar. Des weiteren sind durch die Anwendung der Regeln des Aussagenkalküls logisch falsche, jedoch subjektiv als richtig angesehene Schlüsse ausgeschlossen. Die Bezeichnung psycho-logische Darstellung der kognitiven Relationen ist daher nur bedingt richtig (vgl. McGUIRE, 1960).

BETTINGHAUS u.a. 1970 stellen z.B. fest, daß Personen mit unterschiedlichen Dogmatismuswerten auf Syllogismen, die positiven oder negativen Quellen zugeschrieben werden, unterschiedlich reagieren. Hoch dogmatische Personen finden häufiger die richtigen Lösungen, wenn die Quellen positiv beschrieben werden und die Syllogismen richtig sind, während die undogmatischen bei negativen Quellen, validen Syllogismen und positiven Quellen, sowie invaliden Syllogismen den richtigen Lösungen häufiger zustimmten.

- 5222 Anwendung der Hypothesen von FESTINGER auf das Problem der Entstehung von Einstellungen
- 52221 Ableitung relevanter Theoreme und Zusammenstellung einzelner expliziter Hypothesen zu diesem Problem

Zu Beginn dieser Arbeit wurde darauf hingewiesen, daß das Problem der Reaktion auf neue Stimuli (und die Bewertung neuer Einstellungsobjekte ist als Sonderfall von Neugierverhalten, d.h. eines Verhaltens in neuen Situationen zu verstehen) von keiner der genannten Theorien befriedigend gelöst wurde und als theoretischer Extremfall die Grundannahmen der verschiedensten Theorien in Frage stellt. Nach der Entwicklung einzelner Hypothesen in Form von Theoremen oder der Sammlung verschiedener Hypothesen soll im nachfolgenden Abschnitt Brauchbarkeit der Dissonanzhypothesen geprüft werden, soweit theoretische Erörterungen dazu vorliegen.

Das erste Theorem läßt sich aus der eingangs vorgestellten zweiten Annahme (A_2) und einer zweiten Prämisse (P_2), die FESTINGER in seiner Zusammenfassung als Beispiel für kognitive Dissonanzen aufführt, ableiten:

(A_2) P_1 Eine Person tendiert dazu, dissonante Situationen oder Informationen zu meiden.

P_2 Neue Einstellungsobjekte rufen kognitive Dissonanz hervor.

S_1 (T_1) Eine Person tendiert dazu, neue Einstellungsobjekte zu meiden.

Die zweite Prämisse P_2 läßt sich unter anderem mit folgender Hypothese bei FESTINGER rechtfertigen: "Forced or accidental exposure to new information may create cognitive elements that are dissonant with existing cognition" (FESTINGER, 1957, S. 261). Um zu P_2 zu gelangen, ist es nun außerdem notwendig, die Terme Information und Einstellungsobjekt gleichzusetzen. Da der

Term Information zu den am häufigsten verwendeten Beispiel für ein kognitives Element zählt, kann eine Gleichsetzung wohl ohne Bedenken angenommen werden. Schwieriger ist es, das von FESTINGER nicht definierte Prädikat 'neu' zu interpretieren. Möglicherweise werden neuen Informationen mehr Objekte zugeordnet, als sie die Definition der vorliegenden Arbeit vorschreibt.

Es ist denkbar, daß FESTINGER eine Information dann als neu bezeichnet, wenn ein kognitives Element hinzugefügt wird, also noch nicht in einer Relation des gerade untersuchten Elementgefüges steht. Das kann aber bedeuten, daß DIESELBE Information als kognitives Teilelement einer anderen nicht untersuchten Elementstruktur NICHT als neu bezeichnet wird, weil dieses Element dort bereits integriert ist. Die Eigenschaft 'neu' würde danach von FESTINGER als 'neu' IM VERHÄLTNIS ZU DEN KOGNITIVEN ELEMENTEN, deren konsonante oder dissonante Relation untersucht wird, verstanden werden. Diese unterstellte Definition wäre sehr viel weiter als die in dieser Arbeit vorgeschlagene Definition der erstmaligen subjektiven Wahrnehmung oder 'objektiven' Klassifikation eines Objektes. Als weitere Definition, die mehr Objekte bezeichnet, schließt sie aber die in dieser Arbeit verwendete Definition ein. Damit können die theoretischen Aussagen von FESTINGER als Erklärung für die abhängige Variable der Bewertung neuer Einstellungsobjekte herangezogen werden. Die Prämisse P_2 kann also vorläufig als adäquate Übersetzung der Hypothese von FESTINGER akzeptiert werden.

Ein zweiter Hinweis für die Verarbeitung neuer Elemente ergibt sich aus der im vorangegangenen Abschnitt genannten Hypothese H_2 , deren konditionalisierte Form leichter die Abspaltung¹⁾ einer disjunktiven Komponente erlaubt:

1) vgl. hierzu auch FESTINGER (1957, S. 264, Nr. 3 oben). Die auf S.166 genannte Prämisse ließe sich folgendermaßen formalisieren $(x) (-W x \vee (-A x \rightarrow N_k x) \rightarrow -D x)$, wobei '-W' Senkung der Wichtigkeit der kognitiven Elemente, '-A' Verminderung des Anteils der dissonanten Elemente und ' N_k ' Hinzufügung konsonanter kognitiver Elemente und '-D' gesunkene Dissonanz bedeuten und N ein logisches Implikat von -A ist. Ohne zusätzliche Prämissen läßt sich der Satz $(x) (N x \rightarrow D x)$ nicht als logisches Implikat oder Theorem abspalten. Daher wurde die ungenaue Satzverbindung 'kann' in den zweiten spezifischen Satz (S_2) über die Verarbeitung neuer kognitiver Elemente aufgenommen.

Aus $H_2: S_2$ Wenn neue kognitive Elemente, die in konsonanter Beziehung zu bereits existierenden kognitiven Elementen stehen, hinzugefügt werden, kann¹⁾ die kognitive Dissonanz gemildert oder reduziert werden.

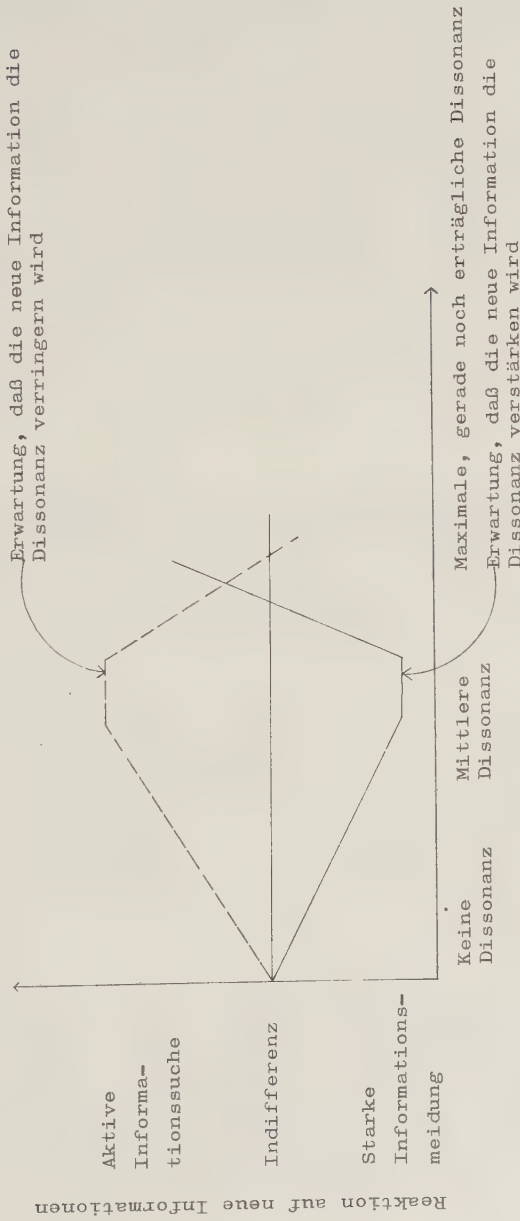
Vergleicht man das oben gewonnene Theorem (T1) mit dieser zweiten spezifischen Hypothese, so sind beide Sätze in dieser Form offensichtlich unvereinbar. Zum einen wird behauptet, daß neue kognitive Elemente Dissonanzen hervorrufen können und daher gemieden werden, zum anderen besteht die Möglichkeit über die Hinzufügung neuer kognitiver Elemente, die in konsonanter Beziehung zu bereits existierenden kognitiven Elementen stehen, die Dissonanz zu reduzieren. Die Übernahme eines neuen kognitiven Elementes, die der Dissonanzbeseitigung oder -minderung dienen soll, schließt aber eine in T_2 prognostizierte generelle Meidung dieser neuen Elemente aus.

Zur Lösung dieser Frage sollen einmal theoretische, jedoch empirisch nicht geprüfte Überlegungen von FESTINGER (1957, S. 129 ff.) herangezogen werden, zum anderen soll ein Beispiel, nach dem Explikationsschema von OPP konstruiert werden.

FESTINGER postuliert in einer hypothetischen Funktionsbeziehung die Abhängigkeit der Reaktion auf neue Informationen, von der Dissonanzstärke und einer erwarteten Veränderung (Senkung oder Steigerung) der Dissonanz.

1) vgl. Anm. 1 der vorhergehenden Seite

Übersicht 20: Hypothetische Beziehung zwischen Dissonanzstärke und der Reaktion gegenüber neuen Informationen (nach FESTINGER, 1957, S. 130)



Die Funktionsbeziehung zeigt, daß der Grad der aktiven Suche nach neuen Informationen bzw. ihrer Meidung nicht monoton abhängig ist von der Dissonanzstärke und der erwarteten Dissonanzveränderungen durch die Integration neuer Informationen.

Ein Maximum an aktiver Informationssuche bzw. starker Informationsmeidung ergibt sich für ein mittleres Maß an Dissonanz, vorausgesetzt, es wird erwartet, daß die neue Information die Dissonanz verringert bzw. sie verstärkt. Geringe und auch starke Dissonanz ist mit einer nahezu indifferenten Einstellung gegenüber neuen Informationen verbunden.

Damit läßt sich zum Verhältnis der bereits formulierten speziellen Sätze S_1 (T_1) und S_2 zueinander folgendes sagen:

1. Das erste Theorem, das eine generelle Meidung von neuen Informationen voraussagt, muß modifiziert werden: Neue Informationen werden dann nicht gemieden, wenn die Person, die eine Dissonanz erfährt, erwarten kann, daß diese neue Information ihre bereits bestehende Dissonanz mindern oder beseitigen wird.
2. Nimmt die bereits bestehende Dissonanz einen mittleren Ausprägungsgrad an, dann besteht die größte Chance, daß eine neue Information, von der eine DissonanzREDUZIERUNG erwartet wird, gesucht wird. Mittlere Dissonanzstärke und eine Erwartung, daß die neuen Informationen die Dissonanz INTENSIVIEREN, führt gleichfalls zu der extremsten in diesem Falle negativen Reaktion gegenüber neuen Informationen.
3. Punkt 1 setzt dies bereits voraus: Die formulierten Hypothesen beziehen sich in jedem Fall auf eine bereits existierende Dissonanz. Die Wahrnehmungschance für neue Information wird demnach nicht nur auf die mittlere Dissonanzstärke beschränkt, sondern setzt auch eine existierende Dissonanz voraus. Die Erwartung

hinsichtlich einer Veränderung der Dissonanz (Vergrößerung oder Verringerung) durch die Inkorporation eines neuen kognitiven Elementes wäre ansonsten irrelevant. Es zeigt sich auch formal an der hypothetischen Funktionsbeziehung: Bei geringer Dissonanzstärke oder nicht existierender Dissonanz postuliert FESTINGER eine indifferente Haltung gegenüber neuen kognitiven Elementen. Das ist allerdings mit dem oben zitierten Satz, der zur Ableitung des ersten Theorems geführt hat, nämlich, daß die zufällige (!) oder erzwungene Konfrontation mit neuen kognitiven Elementen kognitive Dissonanz auslösen wird, unvereinbar.

S_1 , S_2 und die postulierten Funktionsbeziehungen lassen sich daher in S_3 wie folgt zusammenfassen:

- S_3 (1) Eine Person wird dann neue kognitive Elemente akzeptieren, wenn erwartet werden kann, daß diese kognitiven Elemente der Verminderung einer bereits bestehenden kognitiven Dissonanz dienen.
- (2) Die Wahrscheinlichkeit, daß neue kognitive Elemente, denen eine dissonanzreduzierende Wirkung zugeschrieben wird, akzeptiert werden, ist bei einer PRÄEXISTIERENDEN MITTLEREN Dissonanzstärke am größten.

Nach dieser vorläufigen Erweiterung und Modifizierung der beiden ersten spezifischen Sätze, die für die Bewertung neuer Einstellungsobjekte relevant sind, bleiben noch drei Fragen offen:

ERSTENS: Welche BEDEUTUNG hat die Hinzufügung neuer kognitiver Elemente, die vermutlich der Verminderung einer bereits existierenden kognitiven Dissonanz dienen sollen, als EINE unter mehreren möglichen REDUKTIONSARTEN?

ZWEITENS: Welche Bewertung erfahren neue kognitive Elemente, wenn sie zu einer Elementstruktur hinzugefügt werden, die sich gerade im Gleichgewicht befindet, deren Elemente KONSONANTE INTERRELATIONEN aufweisen?

DRITTENS: Wie läßt sich InformationssUCHE mit dem hier verwendeten Einstellungsbegriff - AFFEKTIVE BEWERTUNG neuer Einstellungsobjekte - vergleichen?

Die ERSTE Frage der relativen Präferenz gegenüber verschiedenen Reduktionsmöglichkeiten wurde von FESTINGER explizit nicht gelöst und stellt einen oft wiederholten Kritikpunkt dar, zu dem nur wenig Verbesserungsvorschläge vorliegen (vgl. unten). Die hypothetische Funktionsbeziehung zwischen Dissonanzstärke und der Verarbeitung neuer Informationen läßt jedoch einige hier verwertbare Schlußfolgerungen zu.

Das Problem der Dissonanzreduktion taucht natürlich nur bei bereits existierender Dissonanz auf, d.h. zunächst interessiert nur der Funktionsverlauf für mittlere und starke Dissonanz. FESTINGER (1957, S. 131) betont, daß der abnehmende Funktionsverlauf¹⁾ als zusätzliche Hypothese, die aus den vorangegangenen theoretischen Sätzen nicht ableitbar ist, aufzufassen ist. Er 'erklärt' sich die abnehmende Vorliebe für neue Informationen bei zunehmender Dissonanzstärke folgendermaßen:

"... if the dissonance is so high as to be near the LIMIT of possible dissonance in the situation, then even if some new information were to reduce this dissonance somewhat, the person would still be left with a large, uncomfortable amount to deal with. This procedure of adding new consonant elements²⁾ is, hence, not a very satisfactory procedure for such extreme magnitude of dissonance' (FESTINGER, 1957, S. 131).

Da entsprechend den obigen beiden zentralen Annahmen A_1 und A_2 bzw. A_2 Dissonanz als unangenehm empfunden wird und der Reduktionszwang mit zunehmender Dissonanzstärke ansteigt, wird gegenüber vorhergehenden Dissonanzausprägungen die Reduktions'aktivität' nicht ab-, sondern zunehmen. Daraus könnte man folgern, daß ANDERE Reduktionsmöglichkeiten zusätzlich zur Verarbeitung neuer Informationen vermehrt Chancen haben aufzutreten. Warum allerdings neue Informationen bei der Beseitigung von sehr großer Dissonanz im Verhältnis dazu weniger nütz-

- 1) Offensichtlich ist damit der abnehmende Funktionsverlauf bei zunehmender Dissonanzstärke gemeint.
- 2) Wie anfangs bereits ausgeführt, kann Dissonanz über die Verminderung dissonanter Elemente (Umformung von dissonanten Elementen in konsonante) oder die Vermehrung der konsonanten Elemente, die einen relativ günstigeren Anteil der konsonanten Elemente zur Folge hat, reduziert werden.

lich sein sollen, geht aus den Ausführungen von FESTINGER trotz des eingefügten Wortes 'hence' nicht hervor.

Diese implizite Präferenzordnung mehrerer Reduktionsmöglichkeiten könnte man nun verschieden zu erklären versuchen. Einmal - dies kommt bereits in dem ersten Theorem (T_1) bzw. in der zweiten Prämisse (P_2) zum Ausdruck - könnten neue Informationen an sich kognitive Dissonanzen auslösen. Dann allerdings müßte sich dies unabhängig von der bereits bestehenden Dissonanzstärke auswirken, d.h. jede präexistierende Dissonanz verschiedener Ausprägung würde durch die Hinzufügung einer dissonanten Elementkonstellation¹⁾ erhöht werden. Die Reduktionsalternative 'Dissonanzverminderung über die Inkorporation neuer kognitiver Elemente' wäre dann allerdings diejenige Alternative, die mit relativ geringer Wahrscheinlichkeit gewählt würde und nur dann in Frage käme, wenn andere Reduktionsmöglichkeiten ausgeschlossen sind oder andere Reduktionsalternativen gleichfalls neue Dissonanzen hervorrufen würden.²⁾

Diese Interpretation ist auch mit der Auffassung FESTINGERS vereinbar, daß neue Elemente lediglich bei mittlerer Dissonanzstärke relativ große Chancen haben, wahrgenommen und akzeptiert zu werden. Je GRÖßER die zu reduzierende DISSONANZ, um so KLEINER der im Vergleich zu anderen Reduktionsalternativen relativ geringe Reduktionsbeitrag durch die Inkorporation neuer kognitiver Elemente. Um so GRÖßER im Vergleich zu anderen Reduktionstechniken müßte dann aber die Wahrscheinlich-

1) siehe dazu weiter unten Abschn.

2) Die letzte Möglichkeit wird in der Regel weder erörtert noch ist sie empirisch geprüft worden, obwohl es sehr wahrscheinlich ist, daß dieselben kognitiven Elemente sowohl Konsonanz bewirken als auch mit anderen kognitiven Elementen dissonante Relationen bilden. Die Interpretation, daß die Inkorporation neuer Elemente immer zusätzliche Dissonanzen hervorruft, beruht also auf der Annahme, daß sie für alle aktuellen Dissonanzen von theoretischer Relevanz ist. Dies kommt einer in dem vorliegenden theoretischen Ansatz vertretenen Auffassung nahe, daß es sich um eine generelle Disposition handelt.

keit bei GROSSEN DISSONANZEN sein, daß neue kognitive Elemente die Dissonanz erfolgreich reduzieren. Der relative Abstand zum Reduktionspotential der anderen Reduktionstechniken bleibt zwar derselbe, absolut gesehen verringert sich aber der relative Nachteil um so mehr, je weniger die anderen Reduktionsarten alleine in der Lage sind, die Dissonanzen zu beseitigen. Die Minushypothek, die neue Elemente mitbringen, wirkt sich dann am stärksten bei kleinen Dissonanzen aus. Hier wäre sogar eine einheitliche negative Haltung gegenüber neuen Informationen zu erwarten. Der Funktionsverlauf würde sich dann als monoton STEIGENDE Kurve darstellen: Bei geringer Dissonanz sind die Chancen dieser Reduktionsart, gewählt zu werden, relativ gering, mit zunehmender Dissonanzstärke vermindert sich der relative Nachteil gegenüber den anderen Reduktionsmöglichkeiten und steigt die Wahrscheinlichkeit, Dissonanz effektiv zu beseitigen. Die Kurve nimmt allerdings ihren Anfang nicht im Indifferenzbereich, sondern im negativen Bereich der InformationsMEIDUNG.

Mit dem hypothetischen Funktionsverlauf¹⁾ übereinstimmen würde die Annahme einer VARIABLEN ANFANGSDISSONANZ,

1) Kaum zu interpretieren ist z.B. der ansteigende Kurvenzweig des unteren Kurvenverlaufs. Während bei großer Dissonanz die Präferenz für mutmaßlich dissonanz-REDUZIERENDE neue Information ABnimmt und sich einer indifferenten Haltung gegenüber neuen Informationen nähert, nimmt die Vorliebe für dissonanzSTEIGERENDE neue Information ZU, zumindest in dem Sinne, daß die Abneigung sich verringert. Sie erreicht sogar einen zunehmend positiven (!) Wert, während sich die Suche nach neuen dissonanzvermindernden Informationen in eine indifferente Haltung verwandelt. Der letzte Kurvenabschnitt behauptet also bei starker Dissonanz eine vermehrte Suche nach neuen Informationen, die die Dissonanz noch intensivieren. Während bei geringen und mittleren Dissonanzstärken die Person bestrafende Dissonanzen zu meiden bzw. abzubauen sucht, beginnt sie bei starken Dissonanzen masochistischerweise solche Informationen aufzusuchen, die die ohnehin unangenehme psychologische Situation erwartungsgemäß ins Unerträgliche steigern würde. Diese Beziehungen werden von FESTINGER nicht erörtert, und legen daher ein paradoxes Versehen nahe. Andernfalls wäre zumindest ein Hinweis für diese kontroversen theoretischen Implikationen zu erwarten gewesen.

die kognitive neue Elemente verursachen. Die Höhe dieses Dissonanzsockels wäre als Ergebnis einer Interaktionswirkung der zu integrierenden neuen Elemente mit der bereits etablierten Elementstruktur aufzufassen. Bedingungen für die Variation dieser Dissonanz wären jedoch keinesfalls aus der Dissonanztheorie selbst ableitbar. Sie müßten ebenso geprüft werden wie die hier vermutete geringere Präferenz gegenüber der Reduktionsalternativen 'Verarbeitung neuer kognitiver Elemente', die natürlich auch auf einer höheren Attraktivität der übrigen Reduktionsmöglichkeiten beruhen könnte.

Die hier diskutierte INTERPRETATION hinsichtlich der PRÄFERENZ VERSCHIEDENER REDUKTIONSLTERNATIVEN lautet zusammengefaßt wie folgt:

- S₃ (3) Wenn die Verarbeitung neuer kognitiver Elemente zusätzliche kognitive Dissonanzen schafft, dann werden andere verfügbare Reduktionsalternativen größere Chancen haben, gewählt zu werden.¹⁾

Die ZWEITE Frage nach der Reaktion gegenüber neuen Informationen ohne eine vorausgehende Dissonanz wurde teilweise schon diskutiert. Nach der dargestellten Funktionsgleichung von FESTINGER ist die Haltung in Abwesenheit von Dissonanz bzw. bei geringer Dissonanz gegenüber neuen kognitiven Elementen indifferent. Eine spezielle Hypothese von FESTINGER (vgl. S.176 und FESTINGER, 1957, S. 261) behauptet jedoch, daß eine zwangsweise oder zufällige Konfrontation mit neuen kognitiven Elementen kognitive Dissonanz hervorrufen würde. Folgt man seinen theoretischen Erläuterungen²⁾, so kann man entgegen der

1) FESTINGER geht - wie unten zu sehen ist - in spezifischen Dissonanzsituationen von spezielleren Reduktionsalternativen aus. Diese können jedoch auf die allgemeinen Dissonanzdeterminanten zurückgeführt werden, und daher sei zur Auflösung der impliziten ceteris paribus Klausel auf die logischen Reduktionsalternativen verwiesen.

2) If a system of relevant cognitive elements is characterized by a total or near total absence of dissonance, then, as has already been stated, there should be little or no avoidance of relevant new information which might impinge on the person. Under such circumstances it is quite conceivable, and even likely, that simply through accidental exposure dissonance may be introduced into this largely consonant system (FESTINGER, 1957, S. 132).

graphischen Darstellung annehmen, daß gegenüber neuen kognitiven Elementen, die entweder irrelevant für bereits bestehende Dissonanzen sind oder denen mit einem ausgeglichenen konsonanten kognitiven System begegnet wird, die Tendenz eher negativ ist, d.h. eine Meidungstendenz vorherrscht oder daß mit kognitiver Dissonanz reagiert wird. Daß diese Hypothese empirisch und auch im Lichte anderer Theorien nicht haltbar ist, werden spätere Abschnitte dieser Arbeit zeigen.

Die DRITTE Frage betraf die begriffliche Klärung der Reaktion auf neue kognitive Elemente. Was unter neuen kognitiven Elementen zu verstehen ist, wurde bereits erläutert. FESTINGER verwendet hauptsächlich zwei Begriffe: einmal spricht er von der Hinzufügung oder Eingliederung neuer kognitiver Elemente und zum anderen von der Meidung bzw. aktiven Suche oder indifferenten Haltung gegenüber neuen kognitiven Elementen. Während mit der aktiven Suche oder Meidung wohl Aktivitäten gemeint sind, läßt sich die indifferente Haltung als Einstellung bezeichnen. Folgt der aktiven Suche eine Eingliederung der betreffenden Kognition, ist damit nicht nur ein als wahr oder falsch akzeptiertes Wissensselement inkorporiert worden, sondern diese Elementverarbeitung hat häufig eine positive oder negative Bewertung zur Folge, wie das nachfolgende Beispiel zeigen wird.

52222 Beispiel für die Übernahme eines neuen kognitiven Elementes (Bewertung eines neuen Einstellungsobjektes) dargestellt mit Hilfe des psycho-logischen Schemas

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, daß neue kognitive Elemente dann übernommen werden, wenn sie eine bereits bestehende Dissonanz vermindern oder beseitigen.

Als Beispiel für ein neues kognitives Element soll die Bewertung neuer Bildungsprogramme¹⁾ (z.B. Schulunterricht zu Hause mit Hilfe von Kabelfernsehen) dienen.

B₃

(a) Aussage:	Wenn man seine Freizeit nicht passiv zubringen will (p), dann darf man nicht fernsehen (f); $p \rightarrow f$	1.kogn. Element	Dissonante Relation
(b) Anfangsbed.:	Ich will meine Freizeit nicht passiv zubringen p)		
(c) Anfangsbed.:	Ich sehe häufig fern -f)	2.kogn. Element	

Wie oben gezeigt wurde, besteht eine Reduktionsmöglichkeit der Dissonanz darin, den Anteil der konsonanten kognitiven Elemente zu vergrößern:

B₄

a) Wenn man in den Genuß neuer Bildungsprogramme kommen will (nb), muß man häufig fernsehen (-f);	$nb \rightarrow -f$	1.kogn. Element	Konsonante Relation
b) Ich schätze die neuen Bildungsprogramme nb			
c) Ich sehe häufig fern -f		2.kogn. Element	

1) Das Beispiel entspricht sowohl der expliziten Definition für neue kognitive Elemente von FESTINGER als auch der hier gewählten Definition für neue Einstellungsobjekte.

Dieselbe Aktivität 'häufiges Fernsehen' steht nun einmal in dissonanter Beziehung zu den Teilelementen der Aussage über passive Freizeitbeschäftigung UND in konsonanter Beziehung zur Aussage über neue Bildungsprogramme. Nach der Theorie würde die Gesamtzahl der kognitiven Elemente und ihre dissonante oder konsonante Relation bzw. ihre Wichtigkeit darüber entscheiden, ob die Dissonanz erfolgreich reduziert werden kann.

Gleichzeitig kann man sehen, daß im Beispiel B_4 Satz b) 'Ich schätze die neuen Bildungsprogramme' als Teilelement des neuen kognitiven Elementes, das aus den Teilelementen a) und b) besteht, mit einer hier positiven Bewertung inkorporiert wurde.

Zu einer Kritik dieser logischen Anwendung der FESTINGER'schen Theorie, die sich vor allem auf die beiden zentralen Annahmen A_1 und A_2 konzentriert, vgl. Abschnitt 523243. Welche Folgen die hier übernommene Präzisierung der konsonanten oder dissonanten Relation im Zusammenhang mit der Präferenz für neue Situationen hat, ohne daß eine Präzisierung des Terms 'kognitives Element' vorgenommen wird, zeigt der Abschnitt 5231. Hier soll nun nachgewiesen werden, daß sich aus den Hypothesen von FESTINGER widersprüchliche Sätze aufgrund der vorgegebenen Definitionen und der theoretischen Sätze ableiten lassen.

52223 Zusammenfassung

1. Die Terme 'Eingliederung neuer kognitiver Elemente in ein kognitives System' sind vergleichbar mit den Termen der vorliegenden Fragestellung 'Bewertung neuer Einstellungsobjekte'. Es kann von einer logischen Äquivalenz- oder zumindest einer logischen Implikationsbeziehung ausgegangen werden. Das führt auf der Basis der beiden Prämissen P_1 und P_2 zu folgender Schlußfolgerung:
 P_1 (A_2) Eine Person tendiert dazu, dissonante Situationen oder Informationen zu meiden.
 P_2 Neue Einstellungsobjekte rufen kognitive Dissonanz hervor
 S_1 (T_1) Eine Person tendiert dazu, neue Einstellungsobjekte zu meiden.
2. Die Wahrscheinlichkeit, daß ein neues kognitives Element akzeptiert wird, erhöht sich, wenn von diesem Element eine dissonanzreduzierende Wirkung erwartet wird. $S_3(1)$
3. Bei mittlerer präexistierender Dissonanz ist die Wahrscheinlichkeit, daß ein neues kognitives Element akzeptiert wird, am größten, bei kleiner und großer Dissonanz am geringsten. $S_3(2)$
4. Ungeklärt ist die relative Präferenz der Reduktionsalternative 'Inkorporation eines neuen kognitiven Elementes' gegenüber anderen Reduktionsalternativen. Es wurde vermutet, daß andere Reduktionsalternativen, soweit sie realisierbar sind, größere Chancen haben, ausgeführt zu werden. $S_3(3)$

5223 Situationsspezifische Bedingungen und Konsequenzen
von kognitiver Dissonanz

Bevor die in den vorangegangenen Abschnitten dargestellten zentralen dissonanztheoretischen Sätze und ihre Prüfung hinsichtlich der expliziten oder logisch implizierten Sätze zur Erklärung von Einstellungsentstehung kritisiert werden, ist es sinnvoll, der Kritik eine komplexere Aussagenstruktur zugrunde zu legen. Die folgenden Abschnitte behandeln daher spezielle dissonanztheoretische Sätze. Sie könnten als situationsspezifische Zusatzbedingungen aufgefaßt werden. MALEWSKI (1967, S. 80 f.) spricht von Anwendungsbereichen der Grundhypothese.

52231 Dissonanz nach einer Entscheidung

In Abgrenzung zu dem theoretischen Konzept 'Konflikt', definiert als eine Wahl zwischen Alternativen, deren Attraktivität von Nullwerten abweicht, behauptet FESTINGER, daß Dissonanz nach einer Entscheidung zu erwarten ist, nachdem also der Konflikt bereits gelöst ist.¹⁾ Folgende Bedingungen werden für unterschiedliche Dissonanzgrade nach einer Entscheidung postuliert:

- H_{s_1} Je wichtiger eine Entscheidung, um so größer die nachfolgende Dissonanz.
- H_{s_2} Je attraktiver die zurückgewiesene Alternative, um so größer die nachfolgende Dissonanz.
- H_{s_3} Je unähnlicher zwei oder mehrere Entscheidungsalternativen, um so größer die nachfolgende Dissonanz.

Unter Ähnlichkeit wird die kognitive Überschneidung von Elementen verstanden, d.h. die Anzahl der kognitiven Elemente, die beide Alternativen gemeinsam haben. Diese definitorische Erläuterung bringt allerdings keine Präzisierung mit sich, solange es (mit Wissen) unterbleibt, kognitive Elemente näher zu definieren. Eine Präzisierung ist jedoch notwendig, um die Interrelation der Variablen Ähnlichkeit und Attraktivität (H_{s_2} und H_{s_3}) zu klären. Vermutet man nämlich eine positive Beziehung, würden die Hypothesen H_{s_2} und H_{s_3} zu inkompatiblen Voraussagen führen. Große Ähnlichkeit³ der Alternativen vermindert die erfahrene Dissonanz, während die gleich-

1) FESTINGERS Ausführungen und deren Interpretation durch MALEWSKI oder INSKO sind als deterministische Aussage aufzufassen: Jeder Entscheidung folgt Dissonanz in allerdings unterschiedlicher Stärke: 'one may, then, offer the generalization that dissonance is an ALMOST INEVITABLE consequence of a decision, ...' (S. 36, Hervorhebung C.L.). Da in den Sozialwissenschaften deterministische Aussagen bisher nicht gefunden wurden, liegt eine andere Interpretation nahe. Es handelt sich nicht wie FESTINGER meint, um eine Generalisierung, sondern um eine definitorische Beziehung. Die Definition des Begriffes Entscheidung läßt sich unter die des Dissonanzbegriffes subsumieren (vgl. FESTINGER, 1957, S. 37, letzter Absatz).

zeitig relativ große Attraktivität der zurückgewiesenen Alternative die Dissonanz steigert. Eine der beiden Hypothesen müßte daher eliminiert oder modifiziert werden.

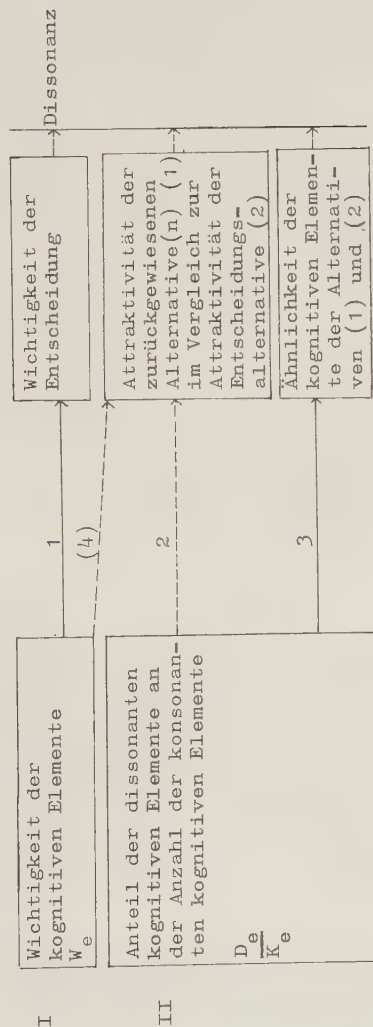
DIE DISSONANZREDUKTIONSMÖGLICHKEITEN ergeben sich wieder wie oben ausgeführt aus einer TAUTOLOGISCHEN UMSKEHRUNG DER BEDINGUNGEN FÜR DIE DISSONANZSTÄRKE NACH EINER GETROFFENEN ENTSCHEIDUNG:

- (1) Die Wichtigkeit der Entscheidung muß gesenkt werden.
- (2) Die relative Attraktivität der zurückgewiesenen Alternative läßt sich über ihre Verminderung oder über eine Erhöhung der Attraktivität der gewählten Alternative verändern.
- (3) Die Ähnlichkeit der Alternativen wird erhöht.
- (4) Die Entscheidung wird tatsächlich revidiert oder wird psychologisch widerrufen.

FESTINGER (1957, S. 47) mißt den Bedingungen (2) und (3) größere Bedeutung zu als den Bedingungen (1) und (4). Was die tatsächliche Revision einer Entscheidung anbelangt - abgesehen davon, daß nicht jede Entscheidung rückgängig gemacht werden kann - so ist eine nachfolgende Entscheidung zugunsten der zurückgewiesenen Alternative nicht mit einer Aufhebung der Dissonanz verbunden. Sie wird sich aber dann lohnen, wenn der Anteil der dissonanten Elemente wenigstens größer ist als die Hälfte aller kognitiven Elemente. Der Anteil der konsonanten Elemente an den dissonanten Elementen kehrt sich lediglich um. Was vorher ein konsonantes kognitives Element war, wird jetzt zu einem dissonanten kognitiven Element und umgekehrt.

Stellt man die Determinanten für Dissonanz den Determinanten in der speziellen Dissonanzsituation gegenüber, ergeben sich folgende Variablenbeziehungen in Übersicht 21:

Übersicht 21: Verhältnis der Determinanten für Dissonanz zu den Determinanten einer speziellen Dissonanzsituation



Ann.: durchgezogene Pfeile indizieren logische, gestrichelte empirische Beziehungen

Die Beziehung zwischen den Variablen des ersten Variablenkomplexes (I) ist offensichtlich eine logische Beziehung: eine Entscheidung setzt die Auswahl zwischen mindestens zwei Alternativen voraus, die ihrerseits aus kognitiven Elementen bestehen.

Schwieriger ist es, Verbindungen innerhalb des zweiten Variablenkomplexes (II) herzustellen. Verändert sich aus logischen Gründen der relative Anteil der dissonanten kognitiven Elemente an den konsonanten Elementen, wenn sich die Ähnlichkeit der betroffenen Elemente verändert?

Nach der Definition von FESTINGER nimmt die Ähnlichkeit von Alternativen mit der zunehmenden Anzahl der gemeinsamen kognitiven Elemente zu. Aus der Größe des formalen Mengenschnittpunktes allein läßt sich der relative Anteil der dissonanten kognitiven Elemente nicht bestimmen. Es müssen zusätzliche Annahmen über die Relation der kognitiven Elemente getroffen werden. Das soll an folgendem Beispiel von FESTINGER (1957, S. 46) demonstriert werden:

B ₅		B ₆	
Gewählte Alternative:		Zurückgewiesene Alternative:	
a) Wenn man ins Kino geht (K), unterhält man sich (U) K $\longleftrightarrow$ U		a') Wenn man in den Zirkus geht (Z), unterhält man sich (U) Z $\longleftrightarrow$ U	
b) Unterhalten zu wer- den, ist mir ange- nehm U -----		b) Unterhalten zu wer- den, ist mir ange- nehm U -----	
c) Ich gehe ins Kino K		c') Ich gehe nicht in den Zirkus -Z	

Die vorgestellten Alternativen (B₅ und B₆) haben ein kognitives Teilelement b) gemeinsam, trotzdem steht dasselbe Teilelement zusammen mit den Teilelementen a) bzw. a') einmal in konsonanter Beziehung zu dem kognitiven Element c) und einmal in dissonanter Beziehung zu dem kognitiven Element c'). Dies entspricht der Dissonanz-

definition in Entscheidungssituationen. Definiert man nun die Ähnlichkeit von kognitiven Elementen als funktionelle Austauschbarkeit der gemeinsamen kognitiven Elemente, läßt sich die von FESTINGER behauptete dissonanzmindernde Wirkung nachweisen, wenn die Teilelemente a bzw. a') zu einer disjunktiven Aussage zusammengefaßt werden:

B₇

a") Wenn man in den Zirkus geht (Z) ODER das Kino besucht (K), wird man unterhalten (U)	KvZ $\longleftrightarrow$ U
b) Unterhalten zu werden, ist mir angenehm	-U
c') Ich gehe nicht in den Zirkus	-Z
c) Ich gehe ins Kino	K

Nach der Darstellung im Beispiel B₇ ist NICHT die ZAHL DER GEMEINSAMEN ELEMENTE verantwortlich für die DISSONANZREDUKTION, sondern die POSTULIERTE RELATION ZWISCHEN DEN KOGNITIVEN ELEMENTEN, deren disjunktive Verbindung im Hinblick auf das Element U (Unterhaltung wird erwünscht) hier als funktionelle Austauschbarkeit bezeichnet wurde.

Die so definierte Ähnlichkeit bewirkt daher aus logischen Gründen eine Veränderung des Anteils der dissonanten an den konsonanten kognitiven Elementen. Am dargestellten Beispiel wurde entsprechend der einfachen Kalkülstruktur, die hier nur dichotome Werte für die dissonante oder konsonante Relation zuläßt, die Dissonanz beseitigt. Das kognitive Element c) steht in konsonanter Beziehung¹⁾ zu dem zweiten kognitiven Element, das aus drei Teilelementen a"), b) und c') besteht.

1) konsonante Beziehung bedeutet - wie schon mehrfach erläutert - logische Ableitung des Satzes c) aus den Prämissen a"), b') und c'), die unter Zugrundelegen einer Äquivalenzbeziehung in Satz a") möglich ist. Dabei werden allerdings - wie noch häufiger zu sehen ist - vereinfachende, und daher in der Realität nachzuprüfende Kognitionen unterstellt und auf die Einführung von psycho-logischen Fehlschlüssen und ihrer Wirkung auf die Konsonanz-Dissonanz verzichtet.

Innerhalb des zweiten Variablenkomplexes (II) kann man daher die Pfeilgerade 3 als logische Variablenbeziehung ansehen. Empirisch zu klären ist die Variablenbeziehung 2, das Verhältnis zwischen dem relativen Anteil der dissonanten kognitiven Elemente an der Anzahl der konsonanten kognitiven Elemente und der relativen Attraktivität der zurückgewiesenen Alternativen, bzw. das Verhältnis zwischen Attraktivität und Ähnlichkeit. Nicht erörtert wird auch die unterschiedliche Konzeptwahl 'Wichtigkeit der getroffenen Entscheidung' und 'Attraktivität der zurückgewiesenen Alternative'. (4) Die relative Attraktivität der zurückgewiesenen Alternative muß wohl als Kurzform für den Begriff 'Attraktivität der zurückgewiesenen Alternative im Vergleich zur Attraktivität der gewählten Alternative' stehen. Damit stehen sich die Begriffe 'Attraktivität der gewählten Alternative' und 'Wichtigkeit der getroffenen Entscheidung' gegenüber. Die Wertschätzung eines Objektes ist nicht mit der Wichtigkeit oder Zentralität logisch gleichzusetzen. Zentralität bzw. Wichtigkeit soll verstanden werden als die subjektive Wertschätzung eines Objektes im Vergleich zu einer endlichen¹⁾ Menge von Objekten, die für eine Person Bedeutung besitzen, also nicht nur im Vergleich zu den für eine bestimmte Entscheidung in einer bestimmten Situation relevanten Alternativen. FESTINGER vermutet, obwohl definitorische Unterscheidungen fehlen, empirische Interrelationen (vgl. S. 44).

ZUSAMMENFASSEND kann man sagen, daß FESTINGER für die spezifische Dissonanzsituation nach einer getroffenen Entscheidung die Determinanten 'Wichtigkeit der Entscheidung' und 'Ähnlichkeit der Alternativen' einführt. Sie lassen sich logisch koordinieren mit den Determinanten der allgemeinen Dissonanzsituation. Die Variable

1) Dieser Versuch, Zentralität bzw. Wichtigkeit zu definieren, ist insofern schwierig, als die Zahl aller Objekte, die eine Person zu jedem Zeitpunkt betreffen, unendlich ist. Als Kriterium für die Begrenzung der Objektmenge wurde hier die subjektive Wahl der einzubeziehenden Menge von Objekten eingeführt.

'Relative Attraktivität' der zurückgewiesenen Alternative' nimmt dagegen den Status einer Zusatzbedingung ohne theoretischen Bezug zu den allgemeinen Dissonanzhypothesen von FESTINGER ein. Die quantitative Definition des Begriffs 'Ähnlichkeit der Entscheidungsalternativen', verstanden als die Zahl gemeinsamer kognitiver Elemente, wurde ersetzt durch den Begriff 'funktionelle Austauschbarkeit'. Im psycho-logischen Schema bildet sich diese Begriffsmodifikation als disjunktive Verbindung der kognitiven Elemente von Entscheidungsalternativen ab. Nur dann läßt sich die von FESTINGER behauptete dissonanzmindernde Wirkung dieser Variablen nachweisen.

52232 'forced compliance'

Die im vorigen Abschnitt behandelte spezifische Dissonanz nach Entscheidungen läßt sich - wie oben ausgeführt - als eine logische Koordination der Begriffe Entscheidung und Dissonanz interpretieren. Ebenso wird 'forced compliance' definiert als Nichtübereinstimmen eigener Überzeugungen mit den entsprechenden offenen Verhaltensweisen, die infolge von Belohnungen oder Bestrafungen gezeigt wurden. Damit ist die definitorische Bedingung für kognitive Dissonanz erfüllt. Aus logischen Gründen ist daher 'forced compliance' immer mit Dissonanz verbunden und nicht, wie FESTINGER schreibt, eine fast unvermeidbare Konsequenz.¹⁾ Belohnungshöhe bzw. die Höhe der Bestrafung, sowie die Anzahl und Wichtigkeit der kognitiven Elemente sind für die Höhe der Dissonanz verantwortlich, unabhängig davon, ob 'forced compliance' erfolgreich induziert wurde oder nicht:

H_{s₄}

Je GRÖßER die BELOHNUNG, oder je größer die vermiedene Bestrafung für ein gezeigtes Verhalten, das mit den eigenen Überzeugungen nicht übereinstimmt (erfolgreiche 'forced compliance'-Situation), und je GRÖßER die ANZAHL und WICHTIGKEIT der kognitiven Elemente, um so GERINGER ist die resultierende Dissonanz.

H_{s₅}

Je GRÖßER die zurückgewiesene BELOHNUNG oder die zu erwartende Bestrafung für ein nicht gezeigtes Verhalten, das mit den eigenen Überzeugungen nicht übereinstimmen würde (nicht erfolgreiche 'forced compliance'-Situation), und je GERINGER die ANZAHL und WICHTIGKEIT der kognitiven Elemente, um so GRÖßER ist die resultierende Dissonanz.

Danach wird von FESTINGER eine positive Interrelation zwischen Belohnungshöhe und Wichtigkeit bzw. Anzahl der betroffenen kognitiven Elemente vermutet, wenn eine Zustimmung erzwungen wird. Je wichtiger die betroffene

1) "one may assert, then, that dissonance is to some degree an inevitable consequence of forced compliance". (FESTINGER, 1957, S. 89)

Meinung und je größer die Anzahl der berücksichtigten kognitiven Elemente, um so größer muß die angebotene Belohnung sein, um die Dissonanz gering zu halten. Umgekehrt sollte bei gleicher Wichtigkeit die zurückgewiesene Belohnung, die ein kognitives Gleichgewicht zwischen Überzeugung und Verhalten schafft, gering sein, um die hieraus resultierende Dissonanz gering zu halten. In diesem Fall wird eine negative Beziehung zwischen Belohnung und Wichtigkeit angenommen.

Die REDUKTIONSBEDINGUNGEN ergeben sich WIEDER aus einer LOGISCHEN UMKEHRUNG der DISSONANZBEDINGUNGEN:

- (1) Änderung der Überzeugungen, die vom gezeigten Verhalten abweichen
- (2) Übertreibung der angebotenen Verhaltensanreize bzw. der erwarteten Bestrafung für das gezeigte Verhalten
- (3) Bagatellisierung der entgangenen Belohnung oder Bestrafung, die für die Aufrechterhaltung der kognitiven Konsistenz zwischen eigener Überzeugung und gezeigtem Verhalten in Kauf genommen wurde.
- (4) Veränderung der Bedeutsamkeit der betroffenen kognitiven Elemente, durch
 - (41) eine 'Verniedlichung' des gezeigten Verhaltens bzw. der Überzeugung, die dem Verhalten entgegensteht.
 - (42) eine psychologische Steigerung der Bedeutung der Überzeugung, der zuliebe das sanktionierte Verhalten nicht geäußert wurde.

Folgende Beispiele sollen die dissonante bzw. konsonante Relation zwischen den kognitiven Elementen in der 'forced compliance'-Situation explizieren:

B₈

- a) Überzeugungen, die man hat, müssen mit den Äußerungen, die man macht, übereinstimmen:

Wenn man eine Aufgabe langweilig findet (Wyx), dann darf man nicht das Gegenteil behaupten (Vyx)

Wyx $\longrightarrow$ Vyx

- b) Ich bewerte die eben gelöste Aufgabe als langweilig

Wy₁x₁

- c) Ich behaupte, daß die eben gelöste Aufgabe nicht langweilig war

-Vy₁x₁

} Dissonante Relation

Nach der hier zugrunde gelegten Definition einer dissonanten bzw. konsonanten Relation zwischen kognitiven Elementen folgt die dissonante Relation nicht nur, wie FESTINGER ausführt¹⁾, aus den beiden Elementen b) und c), sondern basiert auf der normativen Aussage a). Daß es sinnvoll ist, die normative Basis zu explizieren, zeigt sich vor allem an den widersprüchlichen Forschungsergebnissen, die 'forced compliance' zum Untersuchungsgegenstand hatten. Eine Variation dieser individuell akzeptierten Norm müßte unterschiedliche kognitive Dissonanzen zur Folge haben. Sie macht auch deutlich, warum Belohnungen die kognitive Dissonanz in einer 'forced compliance'-Situation mindern oder aufheben können. Dies zeigt die folgende Elementkonstellation B₉ NACH erfolgreicher Dissonanzreduktion:

1) "It was stated that two elements would be considered in a dissonant relation if, considering those two alone, the obverse of one would follow from the other. It is clear that in considering forced compliance, the overt expression of behavior would certainly not follow from the private opinion considered alone (FESTINGER, 1957, S. 89).

B₉

- | | | |
|---|--|------------------|
| a) Wenn ich für Äußerungen belohnt werde oder Strafen meide (Ryx), dann ist es nicht wahr, daß diese Äußerungen mit den eigenen Überzeugungen übereinstimmen müssen | $Ryx \longrightarrow -(Wyx \longrightarrow Vyx)$ | } kons. Relation |
| b') Ich werde für eine bestimmte Äußerung zu der Aufgabe belohnt | Ry_1x_1 | |
| b) Ich bewerte die eben gelöste Aufgabe als langweilig | Wy_1x_1 | |
| ----- | | |
| c) Ich behaupte, daß die eben gelöste Aufgabe langweilig ist | $-Vy_1x_1 \quad *)$ | |

Diese Aufgliederung der kognitiven Elemente zeigt, daß, obwohl die ursprüngliche Elementkonfrontation dissonante Relationen nahelegt (B₈), keine Einstellungsänderung stattgefunden hat. Satz b) - die Bewertung der gelösten Aufgabe - ist gleich geblieben; die Dissonanz wurde durch Einfügung einer komplizierteren normativen Aussage a) gelöst.

Diese Normexplizierung hätte verschiedene KONSEQUENZEN:

- (1) Die Hypothesen von FESTINGER wären mit Hilfe solcher spezieller normativer Sätze, die implizit seinen Ausführungen zugrunde liegen, zu relativieren und neu zu prüfen.
- (2) Die Auseinandersetzungen zwischen Inzentivtheorie und Dissonanztheorie, die sich vor allem auf die spezielle Dissonanzsituation einer erzwungenen Zustimmung bezieht und kontroverse Hypothesen über die Wirkung der Variablen Belohnung auf Einstellungsänderungen postuliert, wären gleichfalls auf der Grundlage präzisierter Beziehungen zwischen Belohnung und akzeptierten Normen, die die kognitive Dissonanz bewirken, neu gegenüberzustellen.

*) aus a) ergibt sich mit b') " $-Wyxv = Vyx$ ", daher folgt mit b) " $-Vyx$ "

- (3) Der in dem vorgestellten Beispiel angenommene normative Satz ($Ryx \longrightarrow (Wyx \longrightarrow Vyx)$) könnte nach empirisch geprüften Hypothesen über unterschiedliche Belohnungshöhen, die einmal einen Dissonanzeffekt und zum anderen einen Inzientiveffekt voraussetzen, modifiziert werden (vgl. Abschnitt 523241).
- (4) Alternative Belohnungen in experimentellen Situationen wie soziale Anerkennung durch den Versuchsleiter würden die normativen Sätze, die die kognitiven Elementrelationen bestimmen, gleichfalls verändern. Ob diese Veränderung eine Modifikation im Sinne einer Alternativtheorie oder Ergänzung erfordern würde, kann an dieser Stelle nicht geklärt werden. In jedem Falle würde bei einer Beibehaltung der allgemeineren Dissonanzhypothesen die kognitive Dissonanz erst nach der Formulierung individuell akzeptierter Normen prognostiziert werden können.
- (5) Der Nachteil solcher Normexplikationen wird an dieser Stelle jedoch gleichfalls deutlich. Die Theorie FESTINGERS sagt nichts über die Zahl und den Inhalt solcher ergänzender und realistischerweise sehr viel komplexerer kognitiver Satzteile. Würde man die Grundhypothesen von FESTINGER übernehmen und die Elementstruktur nach der hier versuchten Methode analysieren, wäre eine enumerative und willkürliche Rekonstruktion verschiedener kognitiver Elemente, d.h. subjektiv gültiger Aussagen und Normen, deren Konsonanz- oder Dissonanzrelationen über subjektiv logische Implikationsbeziehungen festgestellt würde, zumindest nicht auszuschließen. Außerdem ist, wie der Abschnitt 52313 nachweist, die Ableitung widersprüchlicher Aussagen nicht auszuschließen.

52233 Soziale Unterstützung und kognitive Dissonanz

Die Nichtübereinstimmung eigener Meinungen mit den Meinungen einer anderen oder mehrerer Personen ist nach FESTINGER eine relativ häufige Quelle kognitiver Dissonanzen, bei deren Reduktion die soziale Gruppe bzw. die Bewertung dieser Fremdmeinungen eine wichtige Rolle spielt.

- H_{s6} Die Dissonanz, die auf einer Abweichung der eigenen Überzeugung von Fremdüberzeugungen beruht, ist um so größer,
- (1) je größer die ZAHL derer ist, die nicht die eigene Meinung teilen und je geringer die Zahl derer, die mit der eigenen Meinung übereinstimmen;
 - (2) die WICHTIGKEIT der Meinung für denjenigen, der geringe soziale Unterstützung für sie findet, und je wichtiger die Meinung für die Gruppe, deren Mitglied er ist;
 - (3) die ATTRAKTIVITÄT der Person oder der Mehrzahl von Personen, die nicht der eigenen Meinung zustimmen gegenüber der Attraktivität der Personen, die derselben Auffassung sind;
 - (4) Je größer die GLAUBWÜRDIGKEIT der nicht zustimmenden Personen und je geringer die Glaubwürdigkeit der zustimmenden Personen ist;
 - (5) je größer das Ausmaß der DIVERGENZ;
 - (6) je weniger Möglichkeiten der empirischen, sozial unabhängigen Nachprüfung dieser Meinungen.

Zwischen dem ersten und dem zweiten Teil dieser sechsten speziellen Dissonanzhypothesen kann eine kontroverse Interaktionsbeziehung vermutet werden. Eine große Zahl abweichender Meinungen, die der betroffenen Person unwichtig erscheinen, wird weniger Dissonanz hervorrufen, als eine geringe Zahl von nicht übereinstimmenden Meinungen, die jedoch als wichtig angesehen werden. Der fünfte Teil der Hypothese - die positive Beziehung zwischen Ausmaß der Divergenz und Dissonanzstärke - würde zumindest eine unabhängige Definition der verwendeten Terme erfordern. Andernfalls handelt es sich um eine tautologische und damit überflüssige Hypothese. Selbst wenn aber eine unabhängige Definition unterstellt wird,

kann kaum eine lineare Beziehung angenommen werden, wie Untersuchungen zu den Kontrast- bzw. Assimilationshypothesen sowie Untersuchungen zur Adaptationsniveautheorie zeigen (vgl. Abschn. 523243).

Aus der Definition dieser speziellen Dissonanzsituation ergeben sich folgende logische Möglichkeiten, die Dissonanz zu mindern oder zu beseitigen:

- (1) Die Person, deren Meinung nicht mit der Meinung von alter übereinstimmt, ändert sie, indem sie sich der Überzeugung von alter anschließt.
- (2) Die Person, deren Meinung von der Fremdmeinung abweicht, versucht, die Meinung von alter zu beeinflussen.

Beide Fälle beschreiben eine Meinungs- oder Einstellungsänderung aufgrund sozialer Einflußnahme.

Die dritte Reduktionsmöglichkeit sieht FESTINGER in der Erfindung von Attributen für alter, die eine Vergleichbarkeit der kontroversen Meinungen ausschließt. Einige der oben unter H_{s6} angeführten Bedingungen für die Dissonanzstärke lassen sich wieder als Reduktionsbedingungen anwenden:

- aus H_{s6}
- (3) Die Person, die eine gegenteilige Meinung vertritt, wird als unsympathisch wahrgenommen.
 - (4) Die Glaubwürdigkeit der Person wird angezweifelt, sie wird als inkompetent eingestuft.
 - (6) Alternative, sozial unabhängige Informationsquellen werden gesucht.

Ähnlich wie in den vorangegangenen Abschnitten geschildert, wird die psychologische Unvereinbarkeit in Situationen mit mangelndem sozialen Konsensus durch die Einfügung spezieller normativer Sätze einerseits relativiert. Die Aussagen verlieren dadurch jedoch infolge ihres geringeren Allgemeinheitsgrades an Informationsgehalt. Andererseits wird jedoch der Begriff 'psychologische Unvereinbarkeit' präzisiert, wie folgendes Beispiel zeigt:

B₁₀

Wenn man jemanden für kompetent
erachtet (Kx), dann sollte man
sich seiner Meinung anschließen
(Wyx)

$Kx \longrightarrow Wyx$

Ich halte Person x für einen
Sachverständigen

Kx_1

} dissonante
Relation

Ich bin nicht derselben Meinung
wie Person x

$\neg Wy_1 x_1$

}
}

5224 Zusammenfassung der Beziehung zwischen den allgemeineren und speziellen Dissonanzhypothesen

Die nachfolgende Übersicht versucht die Determinanten der von FESTINGER erörterten speziellen Dissonanzsituationen (1-3) den allgemeinen Determinanten für das Auftreten von Dissonanz gegenüberzustellen und ihre logischen oder empirischen Beziehungen deutlich zu machen. Dabei kann man sehen, daß beide Bedingungen für Dissonanz 'Wichtigkeit der kognitiven Elemente' und 'relativer Anteil der dissonanten kognitiven Elemente an der Zahl der konsonanten kognitiven Elemente' in logischen Relationen zu den Determinanten für spezifische Dissonanzsituation stehen. Die entsprechenden Hypothesen aus Reihe 8 bis 10 lassen sich demnach aus den Hypothesen, die in Abschnitt 5221 behandelt wurden (vgl. die Determinanten der Reihe 7) ableiten, da die relevanten Terme logisch koordinierbar sind. Spalte 1 zeigt dies deutlich. Der Term Wichtigkeit taucht in allen Zellen auf, lediglich die Art der kognitiven Elemente (Entscheidungen, Überzeugungen, Meinungen von alter) variiert. Weniger offensichtlich ist das Verhältnis der Variablen in Spalte 2. Der logische Zusammenhang zwischen der Ähnlichkeit von kognitiven Elementen und dem relativen Anteil der dissonanten kognitiven Elemente wurde in Abschnitt 52231 mit Hilfe bestimmter Zusatzannahmen hergestellt. Allerdings ist dies nur eine Möglichkeit, die für Dissonanz geltenden Bedingungen aus definitorischen und damit logischen Gründen zu verändern. Gleichfalls ist in Zelle k die angegebene Bedingung 'Zahl der Personen, die kontroverse Ansichten haben', nur eine Möglichkeit, diesen relativen Anteil der dissonanten oder konsonanten Elemente zu bestimmen. Die zweite Dissonanzsituation der erzwungenen Zustimmung (Reihe 9) könnte nach dieser Zusammenstellung um Hypothesen, die diese Variable berücksichtigen, ergänzt werden. Dieser Systematisierungsversuch macht deutlich, daß FESTINGER auf eine vollständige Anwendung der allgemeineren Dissonanzhypothesen auf die spezifischeren Dissonanzsituationen verzichtet hat.

Übersicht 22: Bedingungen für Dissonanz bzw. spezifische Dissonanzsituationen, ihre Konsequenzen, insbesondere für Einstellungsänderung und der logische Status der Variablen in den Spalten 1 bis 3 (vgl. Text)

BEDINGUNGEN FÜR DISSONANZ			KONSEQUENZEN DER DISSONANZ (EINSTELLUNGSBEREICH)		
1	2	3	4	5	6
Wichtigkeit u. kogn. Elemente c	RELATIVER ANTEIL DER DISSONANZEN KOGN. EL. AN DEN KOGN. ANTEIL KOGN. ELEMENTEN D $\frac{e}{K_e}$	b	DISSONANZ = df. psycho- logische Unver- einbarkeit kogn. Elemente	Voraussetzungen und Bedingungen für E-änderung	E-änderung, wenn kognitive Elemente sich auf Einstellungen beziehen, diese kogn. El. in diese Relation stehen und keine an- dere "Motivations-Gleichung" (Verhaltensän- derung, wider E-änderung nach Verhaltens- änderung (Vorderzung)) durchgeführt wird
Nichtigkeit u. kogn. Elemente d	Ähnlichkeit der zurückgewiesenen Alternative	e	DISSONANZ "zwi- schen Ent- scheidung u. zurückgewies- ener Alternative"	1) Einstellungsänderung und Einstellungs- bildung (einschließlich Meinung) 2) Verhaltensänderung dissomierter Situationen	m
Wichtigkeit u. kogn. Elemente e	relative At- traktivität der zurück- gewiesenen Alternative	f	Diss.sit.: Dissonanz "zwi- schen Ent- scheidung u. zurückgewies- ener Alternative"	3) weder Einstellungsänderung noch Verhaltens- änderung von Meinungsebenen	n
Wichtigkeit u. kogn. Elemente f	externe Be- lohnung für überzeugendes kontroverses Verhalten	g	Diss.sit.: Dissonanz "zwi- schen eigener Überzeugung und Verhalten (forced compli- ance)	1) Einstellungsänderung und Einstellungs- bildung (einschließlich Meinung) 2) Verhaltensänderung dissomierter Situationen	E-änderung, wenn Verhalten irreversibel und Belohnung für dieses Verhalten relativ gering ist; o.p.
Wichtigkeit u. kogn. Elemente g	Zahl der perso- nen, die abwei- chende Meinungen haben	h	ATTRAKTIVITÄT Dissonanz sozialer Dissonanz	1) Einstellungsänderung und Einstellungs- bildung (einschließlich Meinung) 2) Verhaltensänderung dissomierter Situationen	E-änderung, wenn alter in der Überzahl und/oder attraktiv; und/oder Glaubwürdig; und/oder die Meinung relativ wichtig ist; o.p.
Wichtigkeit u. kogn. Elemente h	logische Beziehungen zwi- schen allgemeinen Dissonanz- determinanten und Determinan- ten spezieller Dissonanz- situationen $\left\{ \begin{array}{l} 1) (a \leftrightarrow (d \& e \& i)) \\ 2) (b \leftrightarrow (e \& k)) \end{array} \right\}$	i	Zusatzbedingungen, die in den allgemeinen Dissonanz- hypothesen nicht enthalten sind	1) Einstellungsänderung und Einstellungs- bildung (einschließlich Meinung) 2) Verhaltensänderung dissomierter Situationen	p

Umgekehrt zeigt Spalte 3, daß FESTINGER zur Erklärung spezieller Dissonanzsituationen zusätzliche Variablen einführen mußte, die nicht in seinen Grundhypothesen zur Dissonanzentstehung enthalten sind. Die Einführung von Zusatzbedingungen für besondere Anwendungsfälle ist zwar prinzipiell ein wissenschaftstheoretisch legitimes Vorgehen, es demonstriert jedoch, daß der dissonanztheoretische Ansatz für logische Spezialfälle - und die ausgewählten Dissonanzsituationen (siehe Spalte 4) entsprechen den definitorischen Komponenten für Dissonanz - nicht ausreicht.

In den Spalten 5 und 6 sind die Konsequenzen der Dissonanz zusammengefaßt. Hier werden die Vorteile und die häufiger kritisierten Nachteile der Dissonanztheorie sichtbar. Zwar bezieht sich der Geltungsbereich der Dissonanztheorie auf eine Reihe sehr verschiedener Phänomene wie Verhaltensänderungen oder Einstellungsänderungen, andererseits ist der Informationsgehalt der entsprechenden theoretischen Aussagen durch die disjunktive Verknüpfung¹⁾ der Dann-Komponente eingeschränkt. Eine Prognose, welche Verhaltensänderungen oder welche Einstellungsänderungen oder auch welche neuen Einstellungen bewertet werden, ist ohne diskriminierende Bedingungen für eine bestimmte Reduktionsart nicht möglich.

In Spalte 6 sind Voraussetzungen und Bedingungen für Einstellungsänderungen eine mögliche Konsequenz kognitiver Dissonanz, aufgeführt. Zwei Voraussetzungen müssen für eine zu erklärende Einstellungsänderung (und auch Einstellungsneubildung) in allen Dissonanzsituationen erfüllt sein: mindestens ein kognitives Element

1) Alle Aussagen haben daher folgende Form:
Wenn Dissonanz (D) existiert, dann erfolgt (mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit) eine Verhaltensänderung (V), die das Meiden dissonanter Situationen einschließt, oder eine Einstellungsänderung (EÄ), die die Bewertung von Personen einschließt, oder eine Einstellungsneubildung (EF) oder weder Verhaltensänderungen, noch Einstellungsänderungen, noch Einstellungsneubildungen.
$$(x)(D\ x \longrightarrow V\ x \vee E\ddot{A}\ x \vee EF\ x \vee \neg(Vx \ \&\ E\ddot{A}\ x \ \&\ EFx))$$

muß sich auf Einstellungen beziehen und die relevanten kognitiven Elemente müssen in dissonanter Relation zueinander stehen. Diese Definitionskriterien für Dissonanz ergeben sich aus Spalte 4 und wurden in den Zellen n, o und p nicht wiederholt¹⁾. Die übrigen Reduktionsbedingungen ergeben sich ausnahmslos - wie in den vorangegangenen Abschnitten gezeigt wurde - aus einer tautologischen Umformung der Determinanten für kognitive Dissonanz. Solange die Variable Resistenz (vgl. Abschnitt 5221) weder definiert ist, noch Bedingungen für unterschiedliche Resistenz der kognitiven Elemente in der Dissonanztheorie enthalten sind, erübrigt sich die Einführung dieser Variablen. Das bedeutet allerdings nicht, daß für die Dissonanzdeterminanten keine unterschiedlichen Realisations- bzw. Variationsbedingungen gelten.

In diesem Zusammenhang sei darauf verwiesen, daß die Definition des Einstellungskonzeptes innerhalb eines dissonanztheoretischen Ansatzes sorgfältig unter Vermeidung tautologischer Konsequenzen gewählt werden muß. Es ist denkbar, daß die in Reihe 8 und 10 vorkommenden Bedingungen der Attraktivität bestimmter Überzeugungen oder Personen mit einer entsprechenden Bewertungsdefinition von Einstellungsobjekten nicht vereinbar ist und zu tautologischen Hypothesen führen kann.

1) In Zelle o ist zu beachten, daß eine adäquate Belohnung entsprechend der explizierten Elementkonstellation die Dissonanz aufheben kann. Der Terminus 'forced compliance' schließt daher eine Bedingung für das Auftreten von Dissonanz mit ein und ist nicht nur als Definition einer besonderen Dissonanzsituation anzusehen.

523 Kritik an der Dissonanztheorie

5231 Methodologische Mängel der Dissonanztheorie

52311 Informationsgehalt der Hypothesen

In dem zusammenfassenden Vergleich der dissonanztheoretischen Sätze von FESTINGER sind im vorangegangenen Abschnitt bereits einige Mängel erwähnt worden. Dies war vor allem der eingeschränkte INFORMATIONSGEHALT, der sich aus der unzureichenden Spezifizierung der Bedingungen für eine bestimmte Reduktionsart ergibt. Er führt u.a. dazu, daß die Theorie zwar aus logischen Gründen auf eine Vielzahl von Problemen anwendbar ist, die Prognose und praktische Anwendung jedoch begrenzt ist. Bei einer praktischen Anwendung (z.B. Therapie oder politische Bildung) müßten etwa ähnlich wie im Experiment die alternativen Reduktionsreaktionen durch entsprechende Vorkehrungen abgeblockt werden, um die postulierten technologischen Programmziele realisieren zu können. So kehren die Probleme, die bei der Erklärung und Prognose bestimmter Ereignisse auftauchen und deren Lösungskraft über die Brauchbarkeit einer Theorie entscheidet, bei der praktischen Verwendung von theoretischen Aussagen in verstärktem Maße wieder: es müssen nicht nur die Anfangsbedingungen einer Theorie realisiert werden, sondern es ist außerdem notwendig, daß die nicht erwünschten, von der Theorie jedoch gleichfalls zugelassenen, Konsequenzen ausgeschaltet werden.

52312 Mangelnde Präzision der Begriffe und die wissenschaftstheoretischen Konsequenzen

Der zweite wohl am häufigsten genannte Mangel der Dissonanztheorie liegt in der MANGELNDEN PRÄZISION der von FESTINGER eingeführten DEFINITION, z.B. des zentralen Terms 'Dissonanz' (vgl. z.B. INSKO, 1967, S. 282; BROWN, 1965, S. 601, 603), soweit überhaupt Bestimmungsvariablen definiert wurden (z.B. Wichtigkeit oder Resistenz von

kognitiven Elementen)¹⁾. Die Klasse der kognitiven Elemente wurde von FESTINGER bewußt weit definiert und auch teilweise offen gelassen. Dasselbe gilt wie bereits erörtert für die dissonante oder konsonante Relation zwischen kognitiven Elementen. Eine Folge davon ist, daß es FESTINGER nicht gelingt, den Dissonanzbegriff von anderen theoretischen Begriffen wie Konflikt, Frustration, Erwartung klar abzugrenzen (1957, S. 275 ff.). Des weiteren werden Experimentreplikationen aufgrund des impliziten oder expliziten unterschiedlichen Gebrauchs der Dissonanzdefinition erschwert. Noch problematischer ist eine Bewertung von Entscheidungsexperimenten, die erfreulicherweise mehrfach im Zusammenhang mit dissonanztheoretischen Hypothesen durchgeführt worden sind. Sie dienen sowohl einem Falsifikationsversuch der Dissonanzhypothese als auch einem gleichzeitigen Test von Alternativhypothesen.

Als Beispiel sei hier das Experiment von LEVENTHAL (1964) erwähnt, das die Dissonanztheorie gegenüber der affektiv-kognitiven Theorie von ABELSON und ROSENBERG prüft und zu dem Ergebnis kommt, daß affektive Bewertung einer instrumentellen Aufgabe in gleichsinniger Abhängigkeit von der damit zu erzielenden Belohnung erfolgt. Ein Dissonanzeffekt, der eine kontroverse Beziehung voraussagen würde, war selbst dann nicht zu beobachten - entgegen der modifizierten Dissonanzhypothese -, wenn die erwartete Belohnung nicht angemessen war. Das Scheitern einer bereits modifizierten Dissonanzhypothese wird vom Autor auf die vermutlich zu geringe Dissonanz, die in dem durchgeführten Experiment induziert wurde, zurückgeführt.

1) Des öfteren ist es allerdings schwierig, Definitionen von Hypothesen zu unterscheiden. Die von FESTINGER (1957, S. 265/266) genannten "Quellen" der Resistenz - nämlich der Grad der Realitätsentsprechung (responsiveness) und das Ausmaß, in dem ein kognitives Element in konsonanten Relationen zu anderen kognitiven Elementen steht, könnten ebenso gut als Definitionsmerkmale angesehen werden.

Ein ähnliches Beispiel liefert BREHM (1965), der die konträren Experimentergebnisse von ELMS und JANIS (1965) sowohl mit dem Hinweis zu erschüttern glaubt, daß andere nicht gemessene Reduktionsalternativen vom Individuum als Folge der Dissonanz gewirkt haben könnten, als auch, daß - und hier wird von BREHM implizit das erste Argument von ihm für die Dissonanztheorie wieder disqualifiziert - die experimentell eingeführte Zwangssituation (compliance) nicht AUSREICHEND Dissonanz erzeugt hätte.

Mangelnde Präzision eines zentralen theoretischen Konzeptes verleitet aber nicht nur - wie diese wenigen Beispiele gezeigt haben - zu einer IMMUNISIERUNGSSTRATEGIE, sondern hat auch zur Konsequenz, daß theoretische VERÄNDERUNGSVORSCHLÄGE KONTROVERS ANALYSIERT und EINGEORDNET werden. Das zeigt die Auseinandersetzung mit dem Persönlichkeitskonstrukt Selbstbewertung. Die Gleichgewichtstheorien¹⁾ einschließlich der Dissonanztheorie treffen bestimmte Annahmen über die Ausprägung dieser Variablen, gliedern dieses Konstrukt jedoch nicht ein.

Am häufigsten wird die Selbsteinschätzung als Zusatzbedingung behandelt, die die mögliche Zahl der Reduktionsalternativen einschränkt, also differenzierende Voraussagen über die Macht der Reduktionsalternative gestattet (z.B. BLEDDIAN und STOSBERG, 1972). MALEWSKI (1967, S. 103 f.) relativiert, d.h. erklärt am Beispiel der negativen Selbsteinschätzung, die Dissonanztheorie mit Hilfe lerntheoretischer Aussagen. BRAMEL (1968) (vgl. Abschnitt 52322) ersetzt die Definition des Dissonanzbegriffes durch eine Definition des Konstruktes Selbsteinschätzung. OPP (1968, zustimmend HUMMELL, 1969) leitet dagegen Hypothesen über unterschiedliche Selbst-

1) ausgenommen HEIDER, dessen Theorie eine Einstellung zu ego vorsieht.

bewertungen aus der Dissonanztheorie ab. Dasselbe Konstrukt 'Selbsteinschätzung' wird nun erstens wohl als zusätzliche Variable zur Reduktionsspezifizierung, zweitens als alternative Erklärung, drittens als alternative Dissonanzdefinition, und viertens als logisches Implikat behandelt. Dies ist sicher als ein Zeichen für die mangelnde Präzision der zentralen Begriffe und auch ihrer Relationen zu werten. Gleichzeitig wird eine höchst unerwünschte Konsequenz demonstriert.

An dieser Stelle soll nun keine Entscheidung darüber getroffen werden (am Beispiel des theoretischen Konstruktes Selbsteinschätzung), welcher der verschiedenen, zum Teil unvereinbaren, Vorschläge der theoretischen Eingliederung dieses Konzeptes, der sinnvollere ist. Dagegen soll an dem formal überzeugendsten Vorschlag von OPP, der das Selbstwertkonzept als logisches Implikat der dissonanztheoretischen Sätze behandelt, eine weitere wenig wünschenswerte Konsequenz der von FESTINGER zum Teil befürworteten vagen Definition der verwendeten Begriffe herausgearbeitet werden, die Zweifel an einer fruchtbaren Weiterverwendung der ursprünglichen dissonanztheoretischen Aussagen aufkommen läßt.

52313 Die Dissonanztheorie läßt die Ableitung von Widersprüchen zu

Die logische Ableitung des Selbstwertkonstruktes bei OPP basiert wie oben ausgeführt, auf einer explikativen Modifikation des Terms dissonante Relation zwischen kognitiven Elementen. Die enumerative Definition kognitiver Elemente bleibt unverändert.

Die Ableitung der Selbstbewertungshypothese aus den dissonanztheoretischen Aussagen lautet folgendermaßen:

"Wenn ein kognitives Element x dissonant ist mit dem Element S (Selbstbewertung) und wenn Element x konsonant mit einem oder mehreren anderen Elementen ist, gilt: Je positiver ein Akteur die Beibehaltung der Bestandteile des Elementes S bewertet, und je stärker die Dissonanz zwischen Element x und Element S ist, desto eher wird er eine konsonante Beziehung zwischen Element x und Element S herstellen, wenn er die Möglichkeit perzipiert, Element x zu ändern."¹⁾

Versucht man nun anstelle des Elementes S, der Selbstbewertung, die im Einklang mit den Dissonanzhypothesen sowohl positiv als auch negativ sein kann, das kognitive Element 'Neugiermotiv' einzuführen, läßt sich folgendes Beispiel einer dissonanten Elementkonstellation konstruieren:

B₁₁

a) Wenn ich die neue Information (-i) nicht lese, kann ich meine Neugierde nicht befriedigen. (-n)	-i → -n	} 1. } Dissonante Relation
b) <u>Ich bin neugierig</u>	n	
c) Ich lese die neue Information nicht	-i	

Nach der zweiten Annahme (A2) wird die Dissonanz gelöst werden, indem die neue Information gelesen wird. Diese Voraussage wird auch der empirischen Realität sehr nahe kommen. Die Theoreme und spezielle Hypothesen über die Verarbeitung neuer Informationen widersprechen jedoch dieser Voraussage. S₁ (T₁) lautete: Eine Person tendiert dazu, neue Einstellungsobjekte zu meiden. Der Funktionsverlauf für die aktive Suche von neuen Informationen postulierte eine indifferente Haltung gegenüber neuen Informationen, wenn geringe bzw. keine Dissonanz vorausgeht. Die Dissonanzhypothesen und ihre Elementdefinitionen gestatten also die

1) (OPP, 1968, S. 201; Klammerausdruck C.L. vergleiche dazu die formulierten Prämissen auf S. 190)

Ableitung von Widersprüchen. Ein noch extremeres Beispiel ließe sich etwa folgendermaßen konstruieren:

B₁₂

a)	Wenn ich die Situation meide (m), dann beseitige ich meine Dissonanzen (-d)	m → -d	} 1.	} konsonant	} dissonant
b)	Dissonanzen sind mir angenehm	d			

c ₁)	Ich meide diese Situation nicht bzw.	-m	} 2a		
c ₂)	Ich meide diese Situationen	m			
			2b		

Im Falle c₁ sind die Elementrelationen gleichgewichtig und trotzdem wird die Annäherung an eine dissonante Situation entgegen der Annahme A2 in Abschnitt 5221 vorausgesagt. Umgekehrt ergibt sich eine dissonante Relation im Falle c₂, die wiederum durch eine Situationsannäherung gelöst werden kann, vorausgesetzt, das kognitive Element b) wird entsprechend der abgeleiteten Hypothese relativ hoch bewertet und bleibt daher unverändert. Falls die Klasse der kognitiven Elemente nicht näher bestimmt wird, ist es daher möglich, zu Voraussetzungen zu gelangen, die mit den ursprünglichen Dissonanzhypothesen nicht übereinstimmen. Die formale Basis¹⁾ dieses möglichen Widerspruchs ist einfach und hat sich an dem bewußt überspitzten Beispiel gezeigt: das kognitive Element b) widerspricht der Annahme A1, trotzdem ist eine solche Disposition, die auch von FESTINGER

1) Eine graduelle Relativierung des Ausmaßes von Dissonanzstärken, die nicht nur toleriert werden, sondern u.U. als angenehm empfunden werden - vgl. hierzu Abschnitt 523243, der die Neugiertheorien behandelt - würde das Beispiel weniger wirklichkeitsfremd erscheinen lassen.

als Dissonanztoleranz erörtert wird, denkbar.¹⁾

Es ist sicher, daß die Beispiele und der konstruierte Widerspruch weder im Sinne FESTINGERS noch im Sinne der OPP'schen These, daß die Selbstbewertungshypothese ein Theorem der Dissonanzhypothese ist, sein können. Wenn es aber möglich ist, Selbstbewertungen als kognitive Elemente aufzufassen,²⁾ und die Definition der kognitiven Elemente schließt dies nicht aus, lassen sich Sätze mit anderen Dispositionen gleichfalls als Theoreme integrieren, die allerdings - wie gezeigt wurde - wenig sinnvolle Voraussagen gestatten.

- 1) Die formale Ableitung des Widerspruchs, die bewußt eine Äquivokation, die nach der Definition der kognitiven Elemente und der von OPP versuchten Ableitung der Selbstbewertungshypothesen aus der Dissonanztheorie NICHT AUSGESCHLOSSEN ist, einführt, würde folgendermaßen aussehen:

D für Dissonanz

U für unangenehm

R für Reduktion

1	(1)	D $\longrightarrow$ U	P
2	(2)	U $\longrightarrow$ R	P
3	(3)	D $\longrightarrow$ (D $\longrightarrow$ - U)	P
4	(4)	D & - (R & - R)	P
	(5)	D $\longrightarrow$ -U	3, 4 T
	(6)	-U	4, 5 T
	(7)	U	1, 4 T
	(8)	U & -U	6, 7 T
	(9)	D & - (R & -R) U & -U	C.P.
	(10)	D $\longrightarrow$ R & -R)	9 T

- 2) OPP, 1968, S. 200; Übernahme der wörtlichen Definition von FESTINGER. Bedingt durch die Anwendung des psycho-logischen Schemas, ergibt sich weniger wie OPP meint, eine Präzisierung der Referenten, die in die Klasse der kognitiven Elemente fallen (vgl. S. 191), diese werden entsprechend der enumerativen Definition von FESTINGER übernommen, sondern eine Präzisierung der Beziehungen zwischen den Elementen. Die Forderung OPPs, daß über das VORLIEGEN einer dissonanten oder konsonanten Beziehung SUBJEKTIVE Beurteilung dieser als logisch dissonant oder konsonant dargestellten Relation hinsichtlich dem Grad der Unangenehmheit (bei dissonanten Relationen) und der Grad der Angenehmheit (bei konsonanten Relationen) entscheiden muß, läßt sich als definitorische Zusatzbedingung interpretieren, bei FESTINGER ist dies als motivationale Annahme formuliert.

Diese Kritik scheint allerdings FESTINGER nicht zu treffen; vage Definitionen sind seiner Meinung nach nicht zu vermeiden: "Thus this degree of vagueness is almost inherent in any theoretical statement which is new in the sense that little empirical work relevant to the theory has as yet been done" (FESTINGER, 1957, S. 279). Als Beispiel für einen inzwischen 'empirisch geklärten' Begriff nennt er die Dissonanz nach einer Entscheidung: "Thus, for example, I do not believe there is any vagueness in the a priori determination of dissonance which exists as a result of having made a decision. This has been clarified empirically. Additional empirical work in other contexts will further clarify the procedures of determining the existence of dissonance (FESTINGER, 1957, S. 279)".

Ob diese Vorgehensweise geeignet ist, Begriffspräzisierungen herbeizuführen, und welcher Art diese Präzisierung ist, wird von FESTINGER nicht weiter erörtert. Fraglich erscheint es zumindest, angesichts der Tatsache, daß ebenso wenig Anhaltspunkte für die Konstruktion der Operationaldefinition vorliegen wie für die Auswahl der Operationaldefinitionen als quasi induktiver Bestandteil der theoretischen Begriffsdefinition. Aber abgesehen davon, ob die von FESTINGER vorgeschlagene Strategie einer Präzisierung theoretischer Begriffe dienen kann, erscheinen ihre anderen Konsequenzen bedenklicher. Empirische Beobachtungen können nach dieser impliziten wissenschaftstheoretischen Anweisung nicht mehr über die Brauchbarkeit einer theoretischen Aussage entscheiden. Sie haben nur noch eine konfirmatorische Funktion. Diese Konsequenz stimmt mit den oben erwähnten von Dissonanztheoretikern praktizierten Immunisierungsstrategien überein, die mit Hilfe von ad hoc und ex post-Erklärungen abweichende Beobachtungen, soweit nicht schon experimentelle Vorkehrungen¹⁾ solche

1) Auf die von CHAPANIS und CHAPANIS (1964) und auch zum Beispiel von INSKO (1967) ausführlich diskutierten vor allem methodischen Schwächen z.B. des Vp-Verlustes soll hier nicht näher eingegangen werden (vgl. ARONSON, 1968a).

Beobachtungen weniger wahrscheinlich gemacht haben, als irrelevant oder auf Mißverständnissen beruhend bezeichnen oder durch Nachschieben von sonst wirksamen zugunsten der Dissonanzhypothese sprechenden Faktoren 'hinwegklären'.

Die relativ große Anzahl uneinheitlicher, das heißt sich widersprechender empirischer Ergebnisse ist gleichfalls eine Folge der kritisierten vagen Konzeptdefinitionen¹⁾, die für die experimentelle Induktion kognitiver Dissonanzen keine weiteren Kriterien liefert. Außer gelegentlichen physiologischen Korrelatmessungen, die in einen anderen theoretischen Zusammenhang gebracht werden müssen, wird in der Regel darauf verzichtet²⁾, Befragungen über die Wahrnehmung dissonanter Stimuluskonstellationen vorzunehmen. Eine solche definitorische 'Vorschrift' ließe sich beispielsweise ohne 'empirische Klärung' eines Begriffes vorher festlegen und einige der hier beschriebenen Konsequenzen würden dadurch vermieden werden.

52314 Zusammenfassung

Als wichtigste Kritikpunkte sind folgende wissenschaftstheoretische Mängel erörtert worden:

- (1) Mangelhafter Informationsgehalt der theoretischen Sätze, infolge der disjunktiven Verknüpfung der Dann-Komponente der Dissonanzhypothese.
- (2) Mangelnde Präzision der theoretischen Konzepte mit folgenden Konsequenzen:

-
- 1) Die auf der folgenden Seite erwähnten Verdienste - Anwendung auf eine Vielzahl unterschiedlicher Situationskontexte und die gleichzeitige empirische Prüfung widersprechender Hypothesen - können allerdings auch konträre Ergebnisse begünstigt haben.
 - 2) vgl. daher die Definition von OPP (siehe Anm. 1, S. 53) und die Kritik von SINGER (1966)

- (21) Ableitung konstruierter widersprüchlicher Hypothesen
- (22) Begünstigung von Immunisierungsstrategien wie ad hoc-Erklärungen. Dadurch wird eine Elimination bzw. Modifikation der Aussagen verzögert oder verhindert.
- (23) Gleiche theoretische Änderungsvorschläge verschiedener Autoren (z.B. Propagierung einer bestimmten in der Dissonanztheorie nicht berücksichtigten Variablen wie Selbstkonzept) werden verschieden und zum Teil miteinander unvereinbar der Dissonanztheorie zugeordnet (am Beispiel des Selbstkonzeptes: als Theorem, Zusatzbedingung, Definitionsänderung oder als Teil einer erklärenden Hypothese).
- (24) Uneinheitliche empirische Evidenz der geprüften Hypothesen.

Dieser Kritik, die vorwiegend auf der formalen Struktur der wichtigsten Hypothesen von FESTINGER beruht, stehen eine Reihe von Verdiensten gegenüber. So läßt sich die Dissonanztheorie auf eine Vielzahl sozialwissenschaftlicher Probleme anwenden, unter anderem auch auf die hier interessierende Wirkung massenkommunikatorischer Aussagen, also auf relativ komplexe soziale Phänomene in relativ kontrastreichen sozialen Situationen. Es werden nicht nur die als Einstellungen charakterisierbaren kognitiven Elemente, sondern auch offene Verhaltensweisen von Personen untersucht. Ferner wird - obwohl dies nicht im Mittelpunkt der Untersuchungen steht - im Unterschied zu anderen Gleichgewichtstheorien die Interaktionssituation als zu erklärendes Phänomen berücksichtigt. Es erfolgt also keine Beschränkung auf intraindividuelle Phänomene. Des weiteren werden nicht nur Konsequenzen dissonanter Stimuluskonstellationen untersucht, sondern einige ihrer Bedingungen zusammengestellt. Positiv sollte auch die Anregung einer Flut meist sehr erfinderisch angelegter

empirischer Untersuchungen bewertet werden,¹⁾ von denen einige sich der Prüfung alternativer Hypothesen widmen, eine fruchtbare wissenschaftstheoretische Methode, die in anderen sozialwissenschaftlichen Theoriebereichen seltener verwandt wird.

Bevor diese positiven Gesichtspunkte mit den negativen Argumenten verglichen werden, ist es sinnvoll, wenigstens einen Teil der empirischen und theoretischen Änderungsvorschläge, die von anderen Dissonanztheoretikern oder Kritikern der Dissonanztheorie vorgebracht wurden, zu prüfen. Hierbei muß eine Auswahl vor allem unter dem Gesichtspunkt getroffen werden, inwieweit die zentralen Annahmen der Theorie im Hinblick auf brauchbarere theoretische Voraussagen zum Problem der Einstellungsneubildung, der Aufnahme neuer kognitiver Elemente modifiziert werden.

1) BROWN (1965, S. 584) schreibt hierzu: "At this writing, early 1964, the principles of cognitive dissonance are probably the most influential ideas in social psychology".

5232 Einige theoretische Vorschläge zur Modifikation
der Dissonanztheorie

Die Änderungsvorschläge zur Dissonanztheorie lassen sich auf der Grundlage ihrer Konsequenz für die logische Struktur der dissonanztheoretischen Sätze in folgende Gruppen einteilen.¹⁾

- (1) Der Faktor (die Aussage) X verändert die Dissonanztheorie nicht, sie ist ein logisches Implikat der Dissonanztheorie.

Eine dem vorausgehende Kritik müßte lauten: Die theoretischen Implikationen waren unvollständig, bzw. das theoretische 'System' war ungenügend expliziert worden.

- (2) Der Faktor X wird als Zusatzbedingung eingeführt. Obwohl sich damit der Informationsgehalt einer Aussage bei sonst gleichen Bedingungen verringert, müßten die empirischen 'Erfolge' zunehmen.

Die Kritik, die dem Vorschlag vorausging, müßte lauten: Die Dissonanztheorie ist unvollständig, sie muß durch weitere Bestimmungsfaktoren ergänzt werden.

- (3) Der Faktor (die Aussage) X ist mit den dissonanztheoretischen Sätzen unvereinbar. Es handelt sich um eine Alternativhypothese (Theorie).

Je nach der empirischen Bewährung und dem Informationsgehalt dieser Alternativhypothesen würde die Kritik die Dissonanztheorie als eliminierbar, zumindest weniger brauchbar einstufen.

- (4) Die Definition des Dissonanzkonzeptes wird verändert. Diese Kritik - obwohl formal 'Überschneidungen

1) Es wäre natürlich auch ein Ordnungsschema möglich, das die Faktoren, die von verschiedenen Autoren als wichtige Ergänzung oder dgl. angesehen werden, inhaltlich also aufgrund ihrer theoretischen Bezüge untereinander oder zur Dissonanztheorie analysiert. Die Vielzahl der Änderungsvorschläge wie auch die bereits erwähnte kontroverse Einordnung derselben Faktoren läßt die hier gewählte Darstellung sinnvoller erscheinen, zumal sich die allerdings manchmal schwierig zu interpretierenden Ansprüche der 'Kritiker' dabei berücksichtigen lassen.

mit dem obigen Punkt (2) vorkommen können - bezieht sich in der Regel nicht auf die Grundannahmen der Theorie - z.B. Dissonanz ist unangenehm und wird gemieden -, sondern die Extension und/oder Intension der Definition des Begriffes Dissonanz wird verändert.

52321 Explikation von Theoremen der Dissonanztheorie

Als Beispiel für diese Art von Kritik an der Dissonanztheorie bzw. Verbesserungsvorschlag sei die bereits im vorangegangenen Abschnitt (5231) behandelte Selbstbewertungshypothese genannt. Unterschiedliche Selbstbewertungen widersprechen nach OPP nicht den dissonanztheoretischen Aussagen, sondern sind logisch in der Dissonanztheorie enthalten.

Die Art der in dieser Arbeit sowie am Beispiel eines Experimentes vorgenommene Explikation oder Präzisierung der Dissonanzhypothesen kann gleichfalls dieser Gruppe von Veränderungsvorschlägen zugeordnet werden.

Es handelte sich um die Einführung bestimmter subjektiver Normen oder besonderer Belohnungsinstanzen als Teilelemente der kognitiven Elemente, deren dissonante oder konsonante Relation zu bestimmen war. Wie die vorangegangene Diskussion jedoch zeigte, werden dadurch Voraussagen möglich, die zu den Grundhypothesen im Widerspruch stehen.

52322 Definitionsveränderung des Dissonanzkonzeptes

BRAMEL (1968) definiert Dissonanz als eine nicht bestätigte Erwartung über ein positives Selbstbild¹⁾. Die spezielle Dissonanz nach einer Entscheidung wird damit als Furcht vor der Erkenntnis, eine inkompetente Entscheidung getroffen zu haben, aufgefaßt. 'Forced compliance' - Dissonanzen kommen durch die von den Vpn als amoralisch empfundene Handlungen zustande, die das Selbstwertgefühl beeinträchtigen. Dissonanz liegt somit ihrer Meinung nach nur dann vor, wenn soziale Zurückweisungen, persönliche Unwertgefühle damit verbunden sind: "Those situations which do not arouse feelings associated with social rejection do not arouse dissonance, although they may arouse other unpleasant emotional states" (BRAMEL, 1968, S. 364). Eine soziale Zurückweisung, die bestrafend wirkt, ist aber gleichzeitig mit anderen Variablen verbunden, die nach Ansicht von BRAMEL vom Dissonanzkonzept getrennt werden müssen. Der Dissonanzbegriff wurde dadurch in zweifacher Weise verändert:

ERSTENS übernimmt sie den auch von anderen Autoren wie ARONSON und CARLSMITH oder IRLE (1975) verwendeten Erwartungsbegriff. Dissonanz wird als negativ bewertete Abweichung von subjektiven Erwartungen verstanden (siehe dazu ARONSON, 1968 a, S. 23; 1968 c).

ZWEITENS sollen nur solche Erwartungsdiskrepanzen Dissonanzen erzeugen, die mit einer Beeinträchtigung des Selbstwertgefühles, z.B. wahrgenommene Inkompetenz, wahrgenommene amoralische Handlung von ego, verbunden sind.

Der entscheidende empirische Test, der die von BRAMEL als notwendig erachtete Selbstwertverletzung als Determinante für die von FESTINGER vorausgesagten Dissonanz-

1) Sie beruft sich in ihrer Kritik auf ARONSON und CARLSMITH, MALEWSKI, GERARD, DEUTSCH und KRAUSS, sowie auf BROWN.

effekte nachprüft, steht noch aus. Er müßte als falsifizierendes Experiment Erwartungsdiskrepanzen zeigen, die Dissonanzeffekte hervorbringen, obwohl keine Selbstwertbeeinträchtigungen vorausgegangen sind.

Obwohl die Forderung von BRAMEL plausibel erscheint - und die hier mit Hilfe des psycho-logischen Schemas vorgenommenen Normexplikationen stehen im Einklang mit den von BRAMEL unterstellten spezifischen Selbstwertannahmen - ergeben sich folgende Fragen, die bewertet werden müssen, um den Beitrag BRAMELs zu einer wirksamen Verbesserung der Dissonanztheorie zu machen:

1. Wenn das Selbstwertkonzept ausdrücklich von anderen Motiven unterschieden wird, diese jedoch auf kompatible oder inkompatible Art und Weise mit dem in den Dissonanzsituationen erregten Selbstwertgefühl verbunden sind, warum soll dann nur das so beschriebene Selbstwertgefühl Dissonanzeffekte hervorbringen?
2. Wie lautet die definitorische Abgrenzung gegenüber diesen anderen Motiven, Bestrafungen etc.?
3. Die Art der Selbstwertfrustration, die BRAMEL als besonders wichtig erachtet - Erfahrung von Inkompetenz und Amoralität - erscheint relativ willkürlich gewählt und variiert nach kulturellen Kontexten. Eine Prüfung weiterer Arten der Selbstwertfrustration, die im Zusammenhang von Erwartungsdiskrepanzen relevant werden, hätte nahegelegen. Kriterien für eine nicht willkürliche Auswahl solcher 'Selbstwertaspekte' wären allerdings nur auf der Grundlage zusammenhängender Hypothesen möglich und sind über das atheoretische und induktiv-heuristische Vorgehen von BRAMEL nicht zu gewinnen.

Obwohl zahlreiche Untersuchungen die Relevanz des Selbstwertkonzeptes nicht nur im Zusammenhang mit der Dissonanztheorie bestätigen, wäre die Überlegenheit des BRAMEL'schen Dissonanzbegriffs - Dissonanz verstanden als eine Erwartungsdiskrepanz im Hinblick auf eine soziale Zurückweisung des betroffenen Individuums - gegenüber dem ursprünglichen Dissonanzbegriff noch zu demonstrieren. Es müßten

vor allem Konsequenzen der Alternativdefinition für die Dissonanzhypothesen aufgezeigt werden und die Verbindung zu den offensichtlich naheliegenden lerntheoretischen Aussagen - Selbstwertbeeinträchtigung verstanden als spezielle Bestrafung - hergestellt werden. Dies hat vor allem MALEWSKI (1967) versucht, der damit zu einer modifizierten Dissonanztheorie gelangt.

ANGEWANDT auf die vorliegende Frage der Einstellungsneubildung würde die vorausgesagte Häufigkeit, mit der neue Informationen rezipiert werden, realistischer werden. Neue Informationen würden nur dann - unter Beibehaltung der FESTINGER'schen Hypothesen - nicht gemieden bzw. aufgenommen werden, wenn keine Selbstwertbeeinträchtigung z.B. Inkompetenzerfahrung damit verbunden wäre, bzw. eine bestehende 'Dissonanz' (Selbstwertgefährdung) vermindert oder beseitigt würde.

Direkt am Problem des zu vagen Dissonanzkonzeptes setzt PEPITONE (1966, 1968) an. Seiner Ansicht nach sollten die kognitiven Elemente inhaltlich bestimmt werden. Sein Vorschlag bezieht sich auf vier Normen oder Werte, deren Verletzung Dissonanzen hervorrufen:

- (1) 'Work-reward relation': Arbeitsaufwand und erhaltenes Entgelt für die geleistete Arbeit müssen in einem angemessenen Verhältnis stehen
- (2) 'Punishment-transgression relation': Die Strafe muß dem Vergehen angemessen sein.
- (3) 'Social-reciprocity-rule': Wenn Person x Person y belohnt, dann erwartet Person x eine Belohnung von Person y. Es ergeben sich dissonante Relationen, wenn auf eine Belohnung mit Bestrafung geantwortet wird, bzw. wenn einer Bestrafung eine Belohnung folgt.
- (4) 'Virtue-is-rewarding': Tugenden müssen auch belohnt werden.

Die Kritik an dieser Alternativdefinition des Dissonanzkonzeptes lautet ähnlich wie die Kritik an BRAMELs Verbesserungsvorschlag. Zwar kann nun der im obigen Abschnitt 5231 vertretene Einwand einer möglichen Ableitung widersprüchlicher Aussagen nicht mehr aufrechterhalten werden. Der durch vier Normen enumerativ bestimmte Dissonanzbegriff schließt die Einführung von Dispositionen der verwendeten Beispiele aus. Die Nachteile dieser Vorgehensweise sind jedoch offensichtlich. Die Reihe solcher normbedingten Dissonanzen läßt sich unbegrenzt fortsetzen. Es ergibt sich ein ähnliches Dilemma wie bei der Einführung von Motiven oder Bedürfnissen als Haupterklärungsansatz für menschliches Verhalten. Damit zusammenhängend erfolgt eine starke Einschränkung des Anwendungsbereiches der Dissonanztheorie auf spezifische, raum-zeitlich variierende westliche Kulturwerte. Innerhalb einer kognitiven Lerntheorie wäre es allerdings denkbar, diese kasuistischen Dissonanzereignisse in Form von prüfbaren Randbedingungen zu integrieren, vergleichbar den in den behavioristischen Lerntheorien bisher wenig untersuchten und unabhängig zu prüfenden Verstärkern für komplexes menschliches Verhalten (vgl. BRAUNE, 1972). Wie BRAMEL so prüft auch PEPITONE die verschiedenen Dissonanzhypothesen nicht auf der Grundlage der vorgeschlagenen Alternativdefinition nach, um eventuell notwendige Änderungen einzelner Hypothesen oder ihren Ausschluß vornehmen zu können.

52323 Zusatzbedingungen für die Dissonanztheorie

523231 'Commitment'

5232311 'Commitment' als Bedingung für Dissonanzentstehung

Zur Spezifizierung der Bedingungen für Dissonanz, insbesondere zur Bestimmung der 'psychologischen Implikation', führen BREHM und COHEN (1962) zwei zusätzliche Variablen ein. Es ist zum einen die Variable 'commitment'¹⁾, definiert als freiwillige Verhaltensfestlegung:

..." a person is committed when he has decided to do or not do a certain thing, when he has chosen one (or more) alternative(s), when he actively engages in a given behavior or has engaged in a given behavior. Any one or a combination of these behaviors can be considered as commitment" (BREHM und COHEN, 1962, S. 7 - 8).

Je größer das 'commitment' einer Person, um so größer die Dissonanz, die diese Person erfährt. Eine ähnliche Wirkung, behaupten BREHM und COHEN, kommt der Variablen 'volition' zu. Sie verstehen darunter das Ausmaß, in dem eine Person den Eindruck hat, sein eigenes Verhalten kontrollieren zu können. 'Volition' und 'commitment' sind notwendige Bedingungen für Dissonanzentstehung. Zusammen mit den von FESTINGER postulierten Bedingungen für Dissonanz, der psychologischen Inkompatibilität zweier oder mehrerer kognitiver Elemente, ist nach Ansicht von BREHM und COHEN eine ausreichende Bedingungskonstellation für das Auftreten von Dissonanz gewährleistet.

Empirisch ist die Wirkung dieser beiden Zusatzbedingungen von BREHM und COHEN bisher nicht erhärtet worden (INSKO, 1967, S. 270). ARONSON (1968b, S. 466) kritisiert, daß Dissonanzeffekte beobachtet wurden, obwohl weder 'commitment' noch 'volition' als determinierende Variable eine Rolle gespielt hätten. So wurden wiederholt Einstellungsänderungen festgestellt als Funktion einer Kommunikationsdiskrepanz und einer positiven Glaubwürdigkeit des Kommunikators.

1) Im folgenden wird der englische Ausdruck 'commitment' beibehalten. Übersetzungen wie Ergebnis, Selbstverpflichtung geben nur einen Teil des psychologischen Konflikts einer extern induzierten, aber dann freiwillig praktizierten Inkonsistenz wieder.

Ebenso wie BREHM und COHEN versucht GERARD (1968), die Variable 'commitment' in dissonanztheoretische Sätze einzugliedern. Auch er behauptet, daß 'commitment' eine notwendige Bedingung für die Entstehung von Dissonanz ist. Er verwendet eine etwas präzisere Definition und versteht unter 'commitment' einmal die Unwiderrufbarkeit einer Entscheidung und zum anderen Verhaltensweisen, die Belohnungen oder Kosten implizieren.

5232312 'Commitment' als Bedingung für Dissonanz-
reduktion

KIESLER (1971) kritisiert an den vorangegangenen Überlegungen zur Variablen 'commitment', daß das Dissonanzkonzept definitorisch nicht von 'commitment' zu unterscheiden ist, die Variable 'commitment' daher ihre theoretische Berechtigung verliert, von der Gefahr impliziter Tautologien abgesehen (KIESLER, 1971, S. 62).

KIESLER hat zahlreiche Untersuchungen über die Wirkung von 'commitment' durchgeführt und sieht die Variable nicht als Bedingung für die Entstehung von Dissonanz an, sondern sie bestimmt, in welcher Form Dissonanz reduziert wird. Damit sind Voraussagen möglich, welches der kognitiven Elemente resistenter gegenüber Änderungsversuchen ist, die die Dissonanz beseitigen oder mindern sollen (KIESLER, 1971, S. 62). Allerdings gelingt es auch KIESLER nicht, den Begriff präzise zu definieren und man hat Schwierigkeiten, seine Äußerungen in hypothetische Aussagen oder definitorische Bestimmungen aufzuteilen.

'Commitment' ist eine kontinuierliche, keine dichotome Variable. (Aussage über das Meßniveau der Variablen!).

'Commitment' bewirkt eine erhöhte Resistenz gegenüber der Änderung von Einstellungen oder Verhaltensweisen (Hypothese oder hypothetische Konstruktdefinition?)

Der Ausprägungsgrad der Variablen 'commitment' steht in monotoner und positiver Beziehung zu seiner Wirkung (Spezifizierung des Funktionsverlaufes?).

Merkmale - vermutlich im Sinne exemplarischer Definitionsteile - sammelt KIESLER über die benutzten Operationaldefinitionen: Deutlichkeit einer Handlung (öffentlich, unzweideutige); Wichtigkeit der Handlung für die betroffene Person; Grad der Unwiderrufbarkeit einer Handlung; Grad der Freiwilligkeit bei der Ausführung einer Handlung.

Am wenigsten mißverständlich sind die Operationaldefinitionen, die KIESLER und seine Mitarbeiter ihren Experimenten zugrunde legen:

- (1) Je geringer der Zwang ist, einen bestimmten Akt auszuführen, der konsistent oder inkonsistent mit der eigenen Auffassung ist, um so größer ist das 'commitment' für diese Handlung: z.B. bei geringer Bezahlung (1 Dollar) für die Ausführung einer Handlung ist größeres 'commitment' zu erwarten, bei größeren Beträgen (5 Dollar) wird von einem geringen 'commitment' der Vpn ausgegangen (KIESLER und SAKUMARA, 1968, in: KIESLER, 1971).
- (2) Öffentliche Vorstellung der eigenen Meinung unter voller Namensnennung bzw. anonyme Darbietung der eigenen Meinung (großes gegenüber geringem 'commitment') (KIESLER, PALLACK, KANOUSE, 1968, in: KIESLER, 1971).
- (3) Je häufiger die Zahl der ausgeführten Handlungen, um so größeres 'commitment' wird angenommen (KIESLER und MATHOG, in: KIESLER, 1971).
- (4) Unterzeichnung einer Petition bzw. Nichtunterzeichnung (KIESLER, MATHOG und HOWENSTINE, in: KIESLER, 1971).
- (5) Die Stimme auf einem Tonband wird erkannt (großes 'commitment') bzw. wird nicht erkannt (geringeres 'commitment') KIESLER und SALANCIK, in: KIESLER, 1971).
- (6) Größeres 'commitment' wird Personen unterstellt, die eine Gruppe, die dann bestimmte mit der eigenen Meinung übereinstimmende oder nicht übereinstimmende Auffassungen vertritt, angeblich nicht wechseln können (KIESLER und CORBIN bzw. KIESLER, ZAUNA und DeSALVON, 1969, in: KIESLER, 1971).

In ihren Untersuchungen waren KIESLER und seine Mitarbeiter weitgehend erfolgreich im Nachweis einer über die Variable 'commitment' zu manipulierenden Resistenz bestimmter kognitiver Elemente gegenüber Änderungsversuchen. Es gelang ihnen auch, unterschiedliche Generalisierungseffekte für Elemente, die mit 'commitment' assoziiert waren und solchen, die Dissonanz erzeugten, aufzuzeigen (KIESLER, PALLACK und KANOUSE, 1968, in: KIESLER, 1971). Ein Ziel, Dissonanz von 'commitment' zumindest definitorisch zu trennen, sieht man zunächst von der Brauchbarkeit der sehr verschiedenen Operationaldefinitionen ab, ist erreicht worden. Die Kritik von KIESLER an den Thesen, wie sie zum Teil von BREHM und COHEN und vor allem von GERARD vertreten werden, die eine positive Beziehung zwischen 'commitment' und

Dissonanz behaupten, ist jedoch wenig überzeugend. KIESLER (1968, S. 455) schließt Interaktionseffekte zwischen 'commitment' und Dissonanz nicht aus. Stimmt man dieser Auffassung zu, dann wäre die These von KIESLER, daß sich 'commitment' nur über die Art der Dissonanzreduktion auswirkt, nicht aufrechtzuerhalten, denn Interaktionseffekte implizierten eine Erhöhung der Dissonanz VOR ihrer Reduktion. Dies läßt sich wieder am Beispiel des psycho-logischen Schemas verdeutlichen. Reduzieren läßt sich Dissonanz nur über eine Veränderung der kognitiven Elemente. Im Laufe dieser Arbeit ist dieser Vorgang der Dissonanzreduktion als tautologische Umformung der Bedingungen für Dissonanz gekennzeichnet worden und es hat sich keine theoretische Ausführung gezeigt, die diesem Systematisierungsvorschlag widersprochen hätte. Da KIESLER in seinen Untersuchungen vorwiegend nur solches 'commitment' experimentell induziert hat, das VOR der Entstehung der Dissonanz eingetreten ist, sind aus logischen Gründen dieselben kognitiven Elemente, die teilweise durch 'commitment' verstärkt wurden, wieder Gegenstand bestimmter Veränderungen, die über die Dissonanz eingeführt werden.

Dies soll am Beispiel der Feldstudie von KIESLER, MATHOG u.a. (in: KIESLER, 1971) gezeigt werden. Die dissonanten kognitiven Elemente und die Variable 'commitment' lassen sich wie folgt aufgliedern:

B₁₃

Person s hat die Überzeugung x:

Element 1

Person s handelt in Übereinstimmung mit Überzeugung x (Unterzeichnung einer Petition, die im Einklang mit der Überzeugung steht). Diese Handlung bekräftigt Überzeugung x = df. positives 'commitment' für Element 1

Person s liest (später) eine Kampagne, die Überzeugung x widerspricht:

Element 2

Die kognitiven Elemente 1 und 2 stehen nach der Definition von FESTINGER, die KIESLER übernimmt, in dissonanter Beziehung zueinander, KIESLER und seine Mitarbeiter finden die Voraussage, daß die Kontrollpersonen, die keine selbstverpflichtende Handlung vorgenommen haben (kein 'commitment'), in stärkerem Maße ihre Einstellungen in Richtung auf die Beeinflussungskampagne ändern als die Vpn, die die 'commitment'-Handlung ausgeführt hatten. Die bekräftigende Wirkung dieser Handlung macht sie nach der Interpretation von KIESLER widerstandsfähiger gegenüber einer Dissonanzeinwirkung. Wie die obige Aufgliederung zeigt, ist es jedoch denkbar, daß diese Personen eine andere Dissonanz erfahren haben als die Kontrollpersonen. Das kognitive Element 1 hat sich mit großer Wahrscheinlichkeit durch die Unterzeichnung der Petition verändert im Vergleich zu den Kontrollpersonen, die keine Handlung vorgenommen haben, die in Zusammenhang mit der präkommunikativen Einstellung x gestanden hätte. Wenn sich das kognitive Element 1 verändert hat, muß die erfahrene Dissonanz verschieden gewesen sein, die Reaktionsunterschiede sind also unter Umständen mit den ursprünglichen Hypothesen zur Wirkung von Dissonanz erklärbar.¹⁾

-
- 1) Es wurde bewußt darauf verzichtet festzustellen, ob die Dissonanz durch das 'commitment' verringert oder verstärkt worden ist. Geht man von dem Begriff der Kommunikationsdiskrepanz aus, als Maß für unterschiedliche Dissonanzstärken, könnte sich die Kommunikationsdiskrepanz durch das 'commitment' vergrößert und damit die Dissonanz verstärkt haben. Auf der Grundlage der Hypothesen über kontrastierende oder assimilierende Effekte bei unterschiedlichen Kommunikationsdiskrepanzen ließe sich damit die größere Resistenz als Folge der 'zu großen' Kommunikationsdiskrepanz erklären. (SHERIF, SHERIF und NEBERGALL, 1965). Der zu große Abstand der konträren Meinung macht sie unannehmbar, die Resistenz gegenüber diesen Beeinflussungsversuchen nimmt zu. THIBAUT und ROSS (1969) haben in Übereinstimmung mit diesen Interpretationen, jedoch ohne die Begriffe Dissonanz zu verwenden, eine positive Beziehung zwischen 'commitment' und Assimilationseffekten (erhöhte Resistenz gegenüber abweichenden Meinungen) festgestellt. Da sich KIESLER jedoch nicht die Aufgabe gestellt hat, Alternativerklärungen zur Dissonanztheorie zu finden, sondern 'commitment' als Determinante für die Art der Dissonanzreduktion einzuführen, ist die Diskussion um gleichlautende oder konträre Voraussagen auf der Grundlage alternativer Theorien hier zweitrangig.

5232313 Zusammenfassende Beurteilung der Zusatzbedingung 'commitment'

1. Der Variablen 'commitment' wird eine unterschiedliche Wirkung, die nicht hinreichend empirisch geklärt ist, zugesprochen. Einerseits - vor allem BREHM und COHEN und GERARD - soll 'commitment' eine notwendige Bedingung für die Entstehung von Dissonanz sein, andererseits - vor allem nach KIESLER - bleibt ihre Wirkung auf die Lösung von Dissonanz beschränkt.
2. Keinem der hier aufgeführten Autoren ist es gelungen, 'commitment' klar zu definieren. KIESLER, der glaubt, dieses Problem gelöst zu haben, versucht zwar eine vom Dissonanzkonzept unabhängige Operationaldefinition, die mehr als nur Unwiderrufbarkeit der Entscheidung ausdrücken soll, die verwendeten Operationaldefinitionen lassen sich auch analytisch vom Dissonanzkonzept trennen. Die Gefahr der impliziten Tautologie ist daher ausgeschlossen. Einzelne Definitionen, die als hypothetische Konstrukte formuliert sind, erschweren jedoch die Beurteilung seiner Hypothesen. Orientiert man sich an den sehr divergierenden Operationaldefinitionen, die von monetären Anreizen bis zur formalen Wiederholung einer Handlung reichen, werden Überschneidungen mit theoretischen Begriffen anderer Autoren z.B. 'forced compliance' und Freiwilligkeit bei FESTINGER oder 'volition' und 'effort' deutlich. Was die Abgrenzung zu dem Begriff 'volition' angeht, sieht KIESLER, im Unterschied zu BREHM und COHEN, keine analytische Trennung vor (vgl. KIESLER, 1968, S. 451 und 1971, S. 33). Die Variable 'effort', die Anstrengung, die ein Einzelner bei der Durchführung einer Handlung aufbringt¹⁾, ist nach Auffassung KIESLERS eine zwar wichtige, aber derzeit nicht zu präzisierende Variable. Als Anweisung für empirische

1) vgl. ARONSON, 1961, der 'effort' als eine dissonanz-erhöhende Variable untersucht hat und LAWRENCE und FESTINGER, 1962.

Untersuchungen begnügt sich daher KIESLER mit folgendem Ratschlag zur 'Berücksichtigung' der Variablen individuelle Anstrengung ('effort'): "Pragmatically, make certain that your subject not only acts, but that his action also requires a lot of effort" (KIESLER, 1971, S. 172).

Eine derartige Behandlung konkurrierender oder sich überschneidender Terme mag die grundsätzlich atheoretische Vorgehensweise verdeutlichen. Sie zeigt sich u.a. (vgl. in diesem Abschnitt der folgende Punkt) auch darin, daß nicht hinreichend deutlich unterschieden wird, welches der kognitiven Elemente durch das 'commitment' bekräftigt wird. In den Versuchen zum 'counter-attitudinal-role playing', der meist öffentlichen Verteidigung von Meinungen, die der eigenen Meinung entgegenstehen, würde nach der Definition von KIESLER die konträre Meinung verstärkt und damit entgegen seinen Vorhersagen, jedoch im Einklang mit seinen hypothetischen Überlegungen, die Einstellungsänderung der Personen, die 'commitment' erfahren haben, begünstigt werden.

Folgende Übersicht gibt einige der Begriffe wieder, die teilweise verschiedene Autoren nicht übereinstimmend definieren oder deren vermutete Ähnlichkeit aufgrund teilweise identischer Operationaldefinitionen (z.B. Freiwilligkeit und 'forced compliance' gegenüber 'commitment') angenommen werden kann.

Übersicht 23: Zusatzbedingungen zur Dissonanztheorie, deren Begriffsüberschneidungen und -identitäten nicht geklärt sind

forced compliance	logische Verknüpfung?	COMMITMENT, - das sich auf kog- nitive Elemente bezieht, die mit der eigenen Mei- nung übereinstim- men	Dissonanzstärke
Freiwilligkeit der Handlung, Äußerung etc.	logische Verknüpfung?	oder nicht übereinstim- men ('counter- attitudinal role playing')	Dissonanzreduktion
free choice		VOLITION	
		EFFORT	

3. Die theoretische Bedeutung der Variablen 'commitment' im Zusammenhang mit dissonanztheoretischen Sätzen läßt sich nach den bisherigen Untersuchungen nicht abschätzen. Ihr den Status einer notwendigen Bedingung zuzuschreiben, wie BREHM und COHEN dies behaupten, erscheint nicht gerechtfertigt, da Dissonanzeffekte beobachtet wurden, ohne daß 'commitment' bei den Vpn erzeugt worden wäre.¹⁾

Von größerer Bedeutung ist das auch von KIESLER nicht gelöste Problem der Interaktionseffekte zwischen 'commitment' und Dissonanz. Es wurde gezeigt, daß durch die experimentelle Einführung von 'commitment' bei KIESLER mit großer Wahrscheinlichkeit die Dissonanzstärke verändert wurde, für die Erklärung der beobachteten Wirkung daher u.U. die dissonanztheoretischen Hypothesen genügen.

Ein wichtiger Grund für die Einführung des Konzeptes 'commitment' ist nach Ansicht von BREHM und COHEN eine empirische Beobachtung, die von anderen Theorien vor allem der Inzektivtheorie nicht erklärt werden kann. Dieses Ergebnis lautet: Hat sich der Rezipient einer Kommunikation auf irgendeine Weise bei der Aufnahme der Kommunikation festgelegt, z.B. durch freiwillige Teilnahme, dann zeigen sich Kommunikatoren negativer Glaubwürdigkeit einflußreicher als Kommunikatoren positiver Glaubwürdigkeit (SMITH, 1961; ZIMBARDO u.a. 1965, POWELL, 1965).²⁾

Solche überraschenden Ergebnisse,³⁾ sieht man einmal

-
- 1) Allerdings ist auch diese Behauptung angesichts der unbefriedigenden definitorischen Klärung nur eingeschränkt aufrechtzuerhalten.
 - 2) Die bestätigenden empirischen Ergebnisse verlieren allerdings an Wert, in Anbetracht des hohen Vpn-Verlustes (siehe INSKO, 1967, S. 278).
 - 3) JOHNSON und IZZETT (1968) beobachten bei Personen mit hohen Werten auf der F-Skala ebenfalls eine größere Beeinflußbarkeit durch negative Kommunikationsquellen und versuchen, dies auf intervenierende Variablen aus dem Ansatz von McGUIRE zurückzuführen.

von ihren festgestellten methodischen Mängeln ab, rechtfertigen zwar die Suche nach ergänzenden Variablen wie 'commitment', 'effort' etc., Voraussetzung für weitere empirische Untersuchung wäre jedoch eine definitorische Präzisierung der Variablen. Ansonsten muß der Vorwurf unökonomischer Konzeptneubildungen gemacht werden, deren theoretische Berechtigung ebenso wenig analysiert wird wie der Bezug zu ähnlichen theoretischen Begriffen.

523232 Zusatzbedingungen für Dissonanzreduktion

Die Dissonanztheorie enthält keine diskriminierenden Bedingungen für die Art der zu wählenden Reduktionsalternative, die dem Individuum zur Verfügung steht. Diesem Problem ist in dem bereits häufig erwähnten Reader von ABELSON u.a. (1968) ein Kapitel gewidmet. Obwohl das Resultat dieser Beiträge wenig befriedigend ist, soll in Anbetracht der seltenen theoretischen und empirischen Behandlung dieses Problems näher darauf eingegangen werden. In den bekannten empirischen Arbeiten von STEINER und ROGERS (1963), bzw. STEINER und JOHNSON (1964) werden individuelle Präferenzen untersucht gegenüber einer freien Wahl zwischen vier Reduktionsmöglichkeiten (Anpassung an die konträre Meinung, Abwertung des Kommunikators, Vergessen der Kontroversen oder Herunterspielen der Wichtigkeit des betreffenden Themas). Hierbei zeigten sich vor allem geschlechtsspezifische Vorlieben für einzelne Reduktionsarten, die eine Verwendung mehrerer Reduktionsarten jedoch in verschiedenem Ausmaße erkennen ließ.

Eine theoretische Spezifizierung versuchen HARDYCK und KARDUSH (1968). Die Wichtigkeit der kognitiven Elemente, die nach den dissonanztheoretischen Vorstellungen für die Entstehung der Dissonanz verantwortlich ist, bestimmt danach die Art der Reduktionslösung. Die Reihenfolge der am meisten gewählten Reduktionsarten beginnt mit einem Denkstopp bei relativ unwichtigen kognitiven Elementen, mit zunehmender Wichtigkeit soll die Änderung eines kognitiven Elementes am häufigsten zu beobachten sein, gefolgt von einer Umstrukturierung kognitiver Elemente, denen eine große Bedeutung zuerkannt wird.

Die von HARDYCK und KARDUSH postulierten hypothetischen Funktionen zwischen Art der Reduktionslösung und Wichtigkeit der kognitiven Elemente erlaubt keine Voraussage

für kognitive Elemente mit mittleren Wichtigkeitswerten: Sowohl die Änderung als auch die Umstrukturierung von kognitiven Elementen haben dieselbe Chance, als Reduktionsart gewählt zu werden.

Ebenso sind die Konsequenzen bei maximaler Wichtigkeit nicht eindeutig vorauszusagen: Denkstopp und Umstrukturierung sollen gleich häufig als Dissonanzlösung versucht werden. Sieht man von den auch seitens der Autoren eingeräumten Schwierigkeiten einer Messung der Variablen Wichtigkeit ab, sind die vermuteten Hypothesen nicht so informativ, daß 'Oder-Prognosen' ausgeschlossen würden. Andere Probleme, auf die die Autoren selbst hinweisen, kommen hinzu:

- Die Kurvenverläufe berücksichtigen keine individuelle Niveaushiftungen. Sie wären denkbar in Abhängigkeit von Alter, Erziehung oder der kognitiven Komplexität. HARVEY und WARE (1967) fanden z.B., daß konkrete im Unterschied zu abstrakten Personen mehr Dissonanzen wahrnahmen und sie auch als unangenehmer einstufte. SHAFFER und HENDRICK (1974) kamen zu dem Ergebnis, daß die Persönlichkeitseigenschaften Dogmatismus und Ambiguitätstoleranz in den verschiedenen Ausprägungen nicht verantwortlich sind für Unterschiede in der Dissonanzwahrnehmung. Alle Personen hatten Dissonanz als unangenehm empfunden. Unterschiede zeigten sich jedoch bei der gewählten Reduktionsmöglichkeit. Personen, die wenig dogmatisch waren und Personen mit hoher Ambiguitätstoleranz werteten langweilige Aufgaben, für die sie sich sehr angestrengt hatten, ab. Die Dogmatischen und für ambigue Situationen wenig Aufgeschlossenen werteten dagegen das Experiment ab.
- Die Funktionen sagen nichts aus über einen möglichen konjunktiven Gebrauch mehrerer Reduktionsarten.
- Die Möglichkeit, daß individuell unterschiedliche Dissonanztoleranz keine der aufgeführten Reduktionsarten zur Folge hat - die Dissonanz wird toleriert und nicht zu vermindern gesucht -, behandelt der Ansatz gleichfalls nicht.

Nach diesen Einschränkungen fragt es sich, ob die behaupteten Funktionsbeziehungen zwischen Wichtigkeit der kognitiven Elemente und Art der gewählten Dissonanzreduktion ausreichen, die Dissonanztheorie nicht nur zu ergänzen, sondern auch zu verbessern. Nicht erörtert wird hier die offensichtliche 'Doppelfunktion' der Variablen Wichtigkeit, die einmal als Determinante die

Dissonanzstärke beeinflußt und daher oder unabhängig davon auch die Art der gewählten Reduktion bestimmt. Hypothesen über die Entscheidung für bestimmte Dissonanzreduktionen können also nicht isoliert von den Bedingungen für Dissonanzentstehung erarbeitet werden.

ADAMS' (1968) Ausführungen beziehen sich gleichfalls auf die Wahl zwischen verschiedenen Reduktionsmöglichkeiten. Ihr prognostischer Gehalt ist aber noch geringer anzusetzen als die theoretischen Überlegungen von HARDYCK und KARDUSH, die unter Umständen in einer integrierten Zusammenfassung der empirischen und theoretischen Ergebnisse zur kognitiven Komplexität weiterentwickelt werden könnten. Die Bedingungen von ADAMS haben eher klassifikatorischen Wert. Er hält folgende Variablenklassen für relevant: konkurrierende motivationale Zustände, die individuelle Erfahrungsgeschichte, Antwortmuster (wie Überredbarkeit), die in relativ stabiler Form als beeinflussende Persönlichkeitsvariablen in Betracht gezogen werden müssen und situationale oder Aufgabenvariablen.

Ebenfalls ohne empirische Basis ist der theoretische Beitrag von KELMAN und BARON (1968). Ihr Klassifikationsschema beinhaltet, daß sowohl das Vermeiden einer Inkonsistenz wie auch die Konfrontation mit Inkonsistenz zu einer Inkonsistenzreduktion oder einer Beibehaltung der Inkonsistenz führen kann. Die verschiedenen Reaktionsmöglichkeiten innerhalb der sich daraus ergebenden Felder werden hypothetisch nicht weiter unterschieden. Folgende Vermutungen beziehen sich auf den PROZESS einer Vermeidung von oder Konfrontation mit einer Inkonsistenz und dem ERGEBNIS einer Inkonsistenzreduktion bzw. Aufrechterhaltung der Inkonsistenz.

- (1) Inkonsistenzreduktionsmechanismen werden am wahrscheinlichsten benutzt werden, wenn zwei inkonsistente Elemente an dasselbe Ziel geknüpft sind.
- (2) Die Inkonsistenz wird wahrscheinlich aufrechterhalten, wenn zwei Ziele, mit denen die maßgeblichen

kognitiven Elemente verknüpft sind, unabhängig voneinander als wichtig angesehen werden, sie sich hinsichtlich des Ausprägungsgrades der Wichtigkeit jedoch unterscheiden.

Über den Prozeß des Vermeidens bzw. der Konsistenzkonfrontation finden sich folgende Hypothesen:

- (3) Vermeidungsmechanismen dominieren bei kurzfristigen Zielen, Konfrontationsmechanismen vornehmlich bei langfristigen Zielen, deren Erreichung durch das inkonsistente Verhältnis der kognitiven Elemente beeinflusst wird.

Über die Bestimmung spezifischer Reaktionen innerhalb der Kategorien liegen keine Hypothesen vor. Es wird auf allgemeine Persönlichkeitsvariablen oder situationale Bedingungen der Verfügbarkeit einzelner Reaktionen verwiesen.

Auch diesen Autoren ist also eine konzeptionell präzise Hypothese zur Bestimmung spezifischer Prognosen der Reaktionsmöglichkeiten auf eine Dissonanzsituation nicht gelungen. Nicht einsichtig ist auch die Unterscheidung zwischen beiden Prozessen der Konfrontation mit bzw. Meidung von Inkonsistenz und beiden Ergebniskategorien (Konfrontation mit bzw. Meidung von Inkonsistenz), soweit sie konträre Kombinationen darstellen, z.B. der Prozeß Vermeidung von Inkonsistenz mit dem Ergebnis Aufrechterhaltung der Inkonsistenz. Das hierunter fallende Beispiel der kognitiven Isolierung oder Trennung von kognitiven Einheiten könnte genauso gut als eine erfolgreiche und zu einem bestimmten Zeitpunkt auch abgeschlossene Dissonanzreduktion angesehen werden wie die Reaktionen, die unter Dissonanzreduktion aufgeführt werden (Verzerrung, Rationalisierung, Leugnen, Ablehnung der Kommunikationsquelle). Für die Zuordnung einzelner Beispiele zu den analytischen Prozeß- und Ergebniskategorien sind also weitere Kriterien erforderlich.

ABELSON (1968) faßt die wenigen Abhandlungen zu diesem Thema zusammen. Dabei zeigt sich der theoretisch unzureichende Stand dieser Fragen. Es handelt sich um unzusammenhängende Beispiele für resistente oder weniger resistente kognitive Elemente, die nur vereinzelt auf empirischer Erfahrung basieren:

- (1) Kognitive Elemente mit geringem Änderungswiderstand:
- (11) Zweideutige Stimuli ermutigen Wahrnehmungsverzerrungen (KELMAN und BARON, 1968).
- (12) Kommunikationsquellen mit geringem Prestige werden häufiger abgelehnt (ADAMS; WEICK; KELMAN und BARON; alle 1968).
- (13) Ein zufällig attackiertes kognitives Element wird ersetzt (ADAMS, 1968; WEICK, 1968).
- (14) Eine Aufgabe, die mit Erfolg verbunden ist, wird eher positiv bewertet als eine Aufgabe, die mit weniger Erfolg verknüpft ist (WEICK, 1968).
- (15) Eine unwillkommene Unterstützung in einer Meinung (Übereinstimmung mit einer als wenig attraktiv angesehenen Kommunikationsquelle) regt die Erfindung weiterer Argumente an (WEISS, 1968).
- (16) Überbezahlung sollte durch andere Leistungen ausgeglichen werden (ADAMS, 1968).
- (2) Kognitive Elemente mit großem Änderungswiderstand:
- (21) Physische Realitäten verhindern Realitätsleugnungen und Meidungsverhalten (HARDYCK und KARDUSH; KELMAN und BARON (1968)).
- (22) Soziale Erinnerungen verhindern eine Denkabbruchstrategie (HARDYCK und KARDUSH, 1968).
- (23) Kommunikationsquellen mit hohem Prestige können nicht zurückgewiesen werden (ADAMS; KELMAN und BARON; WEISS).
- (24) Ein übermäßig attackiertes Opfer erhält keine Sympathie mehr (ADAMS; WEICK).

Diese Beispiele, die als Bedingungen für die unterschiedliche Resistenz kognitiver Elemente aufzufassen sind, demonstrieren die atheoretische Heterogenität, mit der versucht wird, verschiedene Konsequenzen der Dissonanz zu erklären. Es ist daher fraglich, ob diese teils empirisch induktiv gewonnenen Beobachtungen oder partiellen Überlegungen Ausgangspunkt für eine integrierende Theorie zur Erklärung der Resistenz von kognitiven Elementen bzw.

der Konsequenz von Dissonanz einschließlich der Konsequenz, daß Dissonanz NICHT reduziert wird, sein können. Wenn aber eine bisher nicht formulierte besondere Theorie hierfür notwendig ist - und die Möglichkeit der Einwirkung alternativer Motive bei der Dissonanzreduktion wird von FESTINGER explizit eingeräumt -, dann ergibt sich aus den obigen Überlegungen bezüglich der teilweise logischen Verknüpfung zwischen Dissonanzentstehung und Dissonanzbeseitigung, daß nicht nur diskriminierende Bedingungen für spezifische Konsequenzen der Dissonanz fehlen, sondern gleichfalls das Auftreten der Dissonanz einer umfassenderen Erklärung bzw. Modifikation der Aussagen bedarf.

Als vorläufiger aber angesichts der festgestellten Mängel der Dissonanztheorie jedoch unbefriedigender Ausweg bietet sich die Einführung diskriminierender Persönlichkeitsvariablen an. So hat sich wiederholt gezeigt, daß Selbsteinschätzungsunterschiede Voraussagen über einzelne Reduktionspräferenzen gestatten (vgl. BLEDJIAN und STOSBERG, 1972). Ebenso variiert unterschiedliche kognitive Komplexität mit der Präferenz für inkonsistente Stimuli (BIERI, 1969; STEINER, 1968).

52324 Alternative, konkurrierende Aussagen zur Dissonanztheorie

523241 Inzentivtheorie

Die in diesem Abschnitt zu erörternden Untersuchungen beschränken sich auf theoretische Ausführungen, die vor allem den Grundannahmen der Dissonanztheorie widersprechen. Das Gedankengut der Inzentivtheorie entstammt behavioristischen Lerntheorien. Stark vereinfacht wird das Belohnungsprinzip übernommen. Gemeinsamkeiten mit den in Abschnitt 52 ausführlich erörterten lerntheoretischen Ansätzen zur Erklärung von Einstellungsbildung können nur insoweit festgestellt werden, als sich derselbe Widerspruch zu bestimmten dissonanztheoretischen Voraussagen konstruieren ließe. Da die entsprechenden Experimente bekannt und ausführlich in den verschiedenen Lehrbüchern (INSKO, 1967; McGUIRE, 1969, KIESLER u.a., 1969; BERSCHIED und WALSTER, 1969; FREEDMAN u.a., 1970) abgehandelt werden, kann hier auf ihre Wiedergabe verzichtet werden. Die Problematik läßt sich kurz folgendermaßen darstellen:

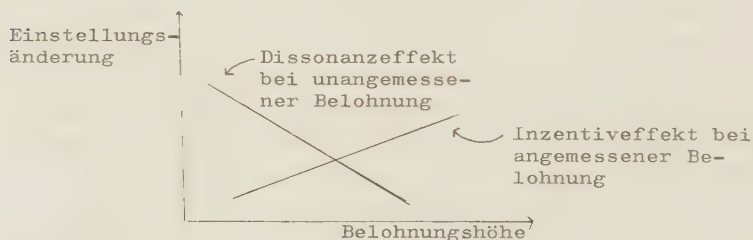
Beide Theorien gehen davon aus, daß Belohnungen im Zusammenhang mit anderen Stimuli das Verhalten bzw. die Einstellungsstruktur von Personen beeinflussen. Die vorausgesagte Richtung dieser Einwirkung ist jedoch kontrovers. Die Dissonanztheorie behauptet, daß zunehmende Belohnung über eine Verminderung der Dissonanz Einstellungsänderungen abblockt. Die Inzentivtheoretiker vermuten dagegen eine gleichsinnige Beziehung zwischen Belohnungshöhe und Einstellungsänderung. Die empirischen Befunde lassen bisher keine Entscheidung zugunsten der einen oder anderen theoretischen Auffassung zu. Eine solche Entscheidung wird u.a. durch die bereits oben kritisierten Immunisierungsstrategien der Dissonanztheoretiker erschwert. So werden den experimentellen Variablen ex post Merkmale attestiert oder es wird eine erfolgreiche Dissonanzinduzierung angezweifelt. Haben die Untersuchungen mit widersprechenden Ergebnissen die anderen (zahl-

reichen!) Dissonanzreduktionsmöglichkeiten nicht nachgeprüft, werden die Ergebnisse gleichfalls als nicht mit der Dissonanztheorie unvereinbar angesehen.¹⁾

Ohne eindeutigen empirischen Erfolg sind auch die zahlreich entwickelten 'Kompromiß'-Hypothesen geblieben.

LEVENTHAL (1964) versucht z.B. die Dissonanzhypothese über die ADÄQUATHEIT einer BELOHNUNG zu spezifizieren: Bei angemessener Belohnung ergibt sich eine positive Beziehung zwischen Belohnung und Einstellungsänderung (Inzentiveffekt), bei inadäquater Belohnung eine negative Beziehung (Dissonanzeffekt). Empirisch behaupten konnte sich nur der erste instrumentelle Teil der Hypothese. Je größer die Belohnung für eine instrumentelle Aufgabe, desto größer ist die resultierende Einstellungsänderung. LEVENTHAL führt den mißlungenen Nachweis des Dissonanzeffektes allerdings auf eine unzureichende Manipulation der Dissonanzstimulation zurück.

Abb. 1: Nach LEVENTHAL die zu erwartenden Dissonanz- bzw. Inzentiveffekte als Folge einer unangemessenen bzw. angemessenen Belohnung



1) BREHM (1965, S. 62) führt z.B. in seiner Kritik an den Untersuchungen von ELMS und JANIS (1965), die keine Dissonanzwirkung beobachtet hatten, aus: Nach persönlichen (!) Auskünften hätte die in den von ELMS und JANIS kritisierten Untersuchungen von FESTINGER und CARLSMITH (1959) gewährten Geldbeträge unterschiedlicher Höhe keinen Verdacht bei den Vpn erregt. Auf der anderen Seite hätten in der Untersuchung von ELMS und JANIS andere nicht geprüfte Dissonanzreduktionen stattfinden können. Die Ergebnisse würden somit nicht gegen die Dissonanztheorie sprechen.

NUTTIN (1966) kommt in einer Replikation des klassischen Experimentes von FESTINGER und CARLSMITH (1959) zu dem Ergebnis, daß eine als gerechtfertigt wahrgenommene Belohnung in kurvilinear-er Beziehung, die die Form einer umgekehrten U-Funktion hat, zu der Höhe des gewährten Geldbetrages steht. Sehr niedrige und sehr hohe Geldbeträge werden von den Vpn als nicht angemessen betrachtet.

LINDER, COOPER und JONES (1967) relativieren die Dissonanztheorie mit Hilfe des Konzeptes FORCED COMPLIANCE: Bei freier Entscheidung der Vpn ist eine negative Beziehung zwischen Belohnungshöhe und Einstellungsänderung zu erwarten (Dissonanzeffekt), bei erzwungener Entscheidung ergibt sich die umgekehrte Wirkung (Inzentiveffekt).

JONES und COOPER (1966, in: INSKO, 1967, S. 242) sowie FREEDMAN (1963) sehen den ZEITPUNKT DER BELOHNUNG (vor dem 'commitment' stellt sich ein Dissonanzeffekt, nach dem 'commitment' ein Belohnungseffekt ein) als diskriminierende Variable an. ROSENBERG (1965) interpretiert die Dissonanzergebnisse mit Hilfe des oben ausführlich behandelten Wunsches nach der Furcht vor Bewertungen der Vpn durch den Experimentleiter als Folge der gezeigten Reaktionen ('evaluation apprehension'). Diese nicht-experimentellen Belohnungen oder Bestrafungen durch den Experimentleiter können nun mit den experimentell gewährten Leistungsentgelten interagieren.¹⁾

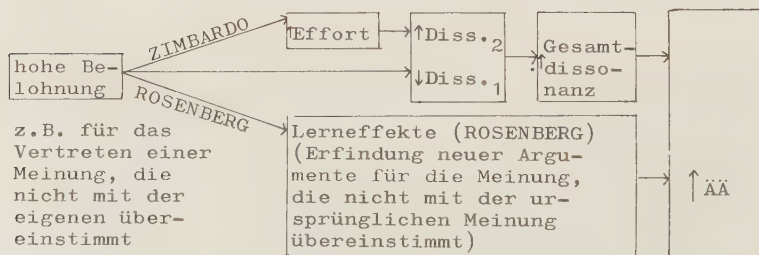
ZIMBARDO (1965) erklärt den Inzentiveffekt mit der ERHÖHTEN ANSTRENGUNG, die durch eine Belohnung bei den Vpn angeregt wird. Erhöhte Anstrengungen bedeuten aber nach dissonanztheoretischen Sätzen erhöhte Dissonanz,

1) Da sich diese im Experiment unerwünschten Belohnungen als Alternativbelohnungen auch in realer Umgebung auswirken können, sollten sie nicht nur durch entsprechende experimentelle Vorkehrungen (z.B. Durchführung des Posttests in anderer Umgebung) als methodische Mängel ausgeschaltet werden, sondern als besondere Bestimmungsfaktoren in ihren Auswirkungen getestet werden.

während hohe Leistungsentgelte eine Dissonanzminderung zur Folge haben. Es treten nach dieser Interpretation verschiedene konkurrierende Dissonanzeffekte auf, die die von den Inzentivtheoretikern gefundene kontroverse Einstellungsänderung als Folge hoher Belohnung erklären können.

Demgegenüber sollen nach ROSENBERG (1965) unterschiedliche Belohnungsintensitäten Lerneffekte und damit Einstellungsänderungen im Sinne der Inzentivtheorie verursachen. Während ZIMBARDO die abweichenden Ergebnisse der Inzentivtheoretiker innerhalb dissonanztheoretischer Argumente durch die sehr plausible und in der Regel vernachlässigte Wirkung mehrerer Dissonanzeffekte zu erklären versucht, sind die Vorschläge von ROSENBERG als intervenierende Variable kognitiver Prozesse des Lernens von Argumenten und damit als kompatible Ergänzung inzentivtheoretischer Sätze aufzufassen. Dieselben Determinanten (hohe Belohnung) führen zu denselben Vorhersagen (hohe Einstellungsänderung), lediglich die intervenierenden Variablen unterscheiden sich bei ZIMBARDO und ROSENBERG, wie nachfolgende Übersicht verdeutlicht.

Übersicht 24: Identische Einstellungsänderungsprognosen von ROSENBERG und ZIMBARDO aufgrund verschiedener intervenierender Variablen



Neuere Untersuchungen zu der Kontroverse zwischen Dissonanz- und Inzentivtheorie stammen von ILGEN (1971) und WEAVER und BRICKMAN (1974). Letztere untersuchen nicht nur die Reaktionen, wenn sich Erwartungen (Dissonanzeffekt) bezüglich eines bestimmten Spielergebnisses (Gewinn oder Verlust als Inzentiveffekt) nicht erfüllen, sondern sie haben den Versuchsplan so angelegt, daß eine Gesamterwartung und auch eine Gesamtdiskonfirmationsrechnung nach mehreren Spielen in ihrer Wirkung auf die individuelle Zufriedenheit geprüft werden. Aber auch hier zeigt sich kein eindeutiger Befund für die eine oder andere theoretische Position, obwohl der einzige festgestellte Haupteffekt - höhere Zufriedenheit stellt sich bei Gewinnen ein, verlieren ist also weniger schön - für die inzentivtheoretischen Voraussagen spricht. Unter Konstanz des Spielerfolges bildet sich nur indirekt eine Bestätigung für die dissonanztheoretische Annahme ab. Nach den einzelnen Spielen ist die Zufriedenheit bei richtiger Voraussage durch die Versuchsteilnehmer nicht größer, je mehr Spiele jedoch in ihrem Ergebnis richtig vorausgesagt wurden, um so mehr Zufriedenheit ist zu beobachten. Trotzdem wird die Freude über einen Erfolg geschmälert, wenn er unerwartet ist und die Verluste erweisen sich als unangenehmer, wenn sie nicht erwartet wurden. Ein Dissonanzeffekt zeigt sich demnach sehr viel schwächer als ein Inzentiveffekt, Dissonanzen, hier definiert als Erwartungsdiskonfirmation, sind aber in der Lage, den Inzentiveffekt zu reduzieren. In jedem Fall - das wird auch von den Autoren eingeräumt - scheint es angebracht, beide Ereignisse, die Richtigkeit der Voraussage und das Spielergebnis - als belohnende bzw. bestrafende Ereignisse zu betrachten.

Auch wenn die Auseinandersetzung bisher empirisch nicht geklärt werden konnte¹⁾, war sie insofern fruchtbar, als

1) vgl. die Zusammenstellung der Experimente, die für die Dissonanztheorie sprechen bzw. sie nicht bestätigen, INSKO (1967, S. 243)

einige Mängel beider Theorien erkannt und diskutiert wurden. Allerdings haben sich die relativierenden Zusatzbedingungen zur Dissonanztheorie als unzureichend erwiesen. Mit Ausnahme von z.B. ZIMBARDO wurde das Dissonanzkonzept nicht systematisch im Hinblick auf mögliche Interaktionsbeziehungen zu dem Belohnungskonzept untersucht. Auf der anderen Seite beschränkte sich die Kritik der Inzentivtheoretiker auf die behauptete Dissonanzeffekte nur insoweit sie im Zusammenhang mit externen Belohnungen im Sinne der verwendeten Operationaldefinitionen (Zuweisung von Geldbeträgen, Gewährung von Gutschriften) auftraten.

Folgende Übersicht soll die kontroversen Prognosen der Dissonanztheorie und der Inzentivtheorie bezüglich der Einstellungsänderung noch einmal gegenüberstellen:

Übersicht 25: Kontroverse dissonanztheoretische und inzentivtheoretische Erklärung von Einstellungsänderung in Abhängigkeit von einer gewährten Belohnung (Inzentivtheorie) oder einer gewährten Belohnung und einer vorausgehenden Dissonanz (Dissonanztheorie)

		BELOHNUNG		
		hoch	niedrig	
DISSONANZ hoch	- ÄÄ (a)	+ ÄÄ (b)		Dissonanztheoret. Prognose (a) eliminiertes Dissonanzeffekt (b) reiner Dissonanzeffekt
	+ ÄÄ	keine		Inzentivtheoret. Prognose
niedrig	keine	keine		Dissonanztheoret. Prognose
	+ ÄÄ	keine		Inzentivtheoret. Prognose

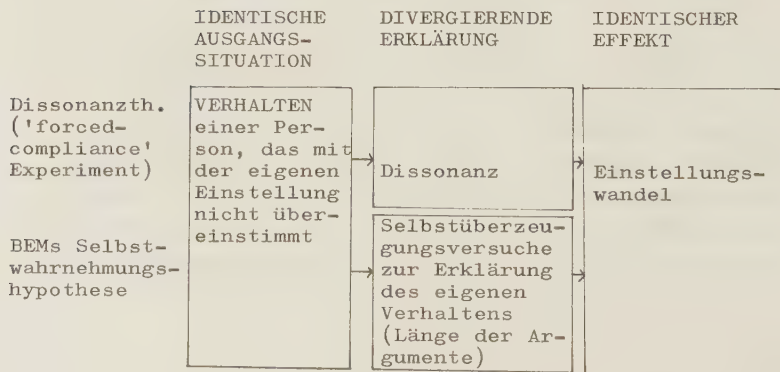
Zeichenerklärung: - ÄÄ: geringe Einstellungsänderung
+ ÄÄ: hohe Einstellungsänderung

523242 BEMs radikaler Behaviorismus (Selbstwahrnehmungstheorie)

Der einstellungstheoretische Ansatz von BEM wird infolge seiner theoretischen Anlehnung an SKINNER radikaler Behaviorismus genannt. Einstellungen, die er 'self-descriptive statements of an attitude or belief' nennt (BEM, 1968, S. 247), entstehen durch die Verknüpfung früherer externer Stimuli oder offener Verhaltensweisen mit verbalen Äußerungen. Das eigene offene Verhalten und die externen Stimulusbedingungen, die damit verbunden sind, werden beobachtet und es folgen die verbalen Beschreibungen, Einstellungsäußerungen. Im Unterschied zur Dissonanztheorie wird die Veränderung von Einstellungen nicht auf bestimmte inkompatible Relationen zwischen kognitiven Elementen zurückgeführt, sondern auf Beobachtungen eigener Verhaltensweisen und den damit verknüpften externen Stimulusbedingungen. Im Falle der 'forced-compliance'-Experimente, die er ebenso wie die free-choice-Experimente replizierte, wurden für Einstellungsäußerungen, die der eigenen Meinung nicht entsprechen, Belohnungen unterschiedlicher Höhe angeboten. Ein außenstehender Beobachter einer Versuchsperson, die eine Belohnung für ein bestimmtes Verhalten erlangt hat, wird den diesbezüglichen Äußerungen weniger Glauben schenken als einer Person, die keine solche Belohnung erhalten hat und er wird ihre Äußerung als 'wahre' Meinung akzeptieren. Auf dieselbe Art und Weise wird die betroffene Person, die nach Ansicht von BEM (1967) keinen 'manding effects' ausgesetzt war, also unter keiner 'fremden' Belohnungskontrolle gestanden hat, ihr 'unerklärliches' Verhalten, sich entgegen der eigenen Meinung geäußert zu haben, mit Hilfe von Selbstüberzeugungsversuchen, die einen anschließenden Meinungswandel zur Folge haben, zu bereinigen versuchen. BEM kommt also im Vergleich zur Dissonanztheorie zu denselben Voraussagen (hoher Einstellungswandel bei

geringer Belohnung), jedoch mit einem sowohl von der Dissonanztheorie als auch von der Inzentiv- bzw. Reinforcementtheorie unterschiedlichen Erklärungsansatz. Den empirischen Nachweis erbringt er indirekt. Die eigentlichen Testpersonen sind nicht die in der Experimentsituation stehenden Versuchspersonen, sondern Beobachter, die Einstellungsveränderungen der Versuchspersonen als Reaktion auf verschiedene Belohnungen für die zur eigenen Meinung kontroversen Meinungsäußerung voraussagen sollten. Die Beobachterschätzungen stimmen mit den tatsächlichen Einstellungswerten der Versuchspersonen recht gut überein. Keine eindeutigen Ergebnisse erzielt BEM, als er zur Messung der Variablen 'verhaltensinduzierte Selbstüberzeugung' die Länge der Argumente, die die Versuchspersonen vorgetragen haben, heranzieht. Die unterschiedlichen Variablenketten der Dissonanztheorie aus dem 'forced-compliance'-Experiment im Vergleich zu der alternativen Hypothese von BEM können folgendermaßen gegenübergestellt werden:

Übersicht 26: Gegenüberstellung der Selbstwahrnehmungstheorie von BEM und der Dissonanztheorie: bei identischen Situationsbedingungen wird derselbe Einstellungswandel prognostiziert. BEM erklärt diesen Effekt allerdings nicht aufgrund einer induzierten Dissonanz, sondern aufgrund einer 'verhaltensinduzierten Selbstwahrnehmung'



JONES (u.a. 1968, in: KIESLER u.a. 1969, S. 221 f.) kritisieren vor allem die empirischen Replikationen, deren nochmalige Wiederholung durch JONES u.a. unter veränderten Informationsbedingungen der Beobachter zu teilweise entgegengesetzten Ergebnissen geführt hat. JONES u.a. (1969) und PILIAVIN u.a. (1969) konnten in einer Replikation der Experimente von BEM nachweisen, daß die Beobachter nicht mehr zu den 'richtigen' Einstellungseinschätzungen der teilnehmenden Versuchspersonen gelangten, sobald sie die anfänglichen Einstellungen kannten. Daraus läßt sich zumindest schließen, daß bei Kenntnis mehrerer möglicher Einflußgrößen die Beurteilung nicht nur aufgrund von externen Stimuli möglich wird. Auch in der interpersonalen Wahrnehmung reichen externe Stimuli nicht aus, ein 'richtiges' Urteil abzugeben.

Dies kann darauf zurückzuführen sein, daß BEMs empirischen Belegen andere Annahmen zugrunde liegen, als sie in seinen Hypothesen zum Ausdruck kommen. Um diese Tests auf der Grundlage von 'geschätzten' Daten als Prüfung der BEM'schen Hypothesen gelten lassen zu können, wäre eine Reihe von gleichfalls zu prüfenden Zusatztheorien notwendig, die Aufschluß darüber geben, unter welchen Umständen die Beobachter die Stimuluswahrnehmungen und die bei den Vpn dadurch ausgelösten kognitiven Prozesse richtig, also in Übereinstimmung mit den Vpn, einschätzen. Da diese Probleme im Rahmen besonderer theoretischer Fragestellungen, z.B. der Personenwahrnehmung, behandelt werden, erscheint es eine grobe Vereinfachung zu sein, die Reaktionen der Beobachter mit den Reaktionen der Versuchspersonen gleichzusetzen. WRENCH (1961) stellt z.B. fest, daß die Wahrnehmung von Attitüden anderer Personen in starkem Maße von den interpersonalen Beziehungen der beobachteten Personen abhängig ist.

REGAN und TOTTEN (1975) kommen zu dem Ergebnis, daß Beobachter und Akteure verschiedene Attributionsmechanismen benutzen. Während der Beobachter dispositionale Eigenschaften der Beobachteten als Grund für die Beobachtungen einführen, ziehen Akteure situationale Attributionen vor. Ganz gleich, welche Erklärungen der Realität besser entsprechen, scheinen die Beobachtungen nicht austauschbar zu sein. Soweit sich die Hypothesenprüfung von BEM auf Fremdbeobachtungen stützt, können daher diese Untersuchungen nicht als empirischer Test seiner Hypothesen gewertet werden.

Eine direkte Überprüfung ohne interpersonale Simulation versucht MEHRLEY (1971).

Gegen geringe oder hohe Entlohnung sollten die Versuchsteilnehmer einem Redner positive oder negative 'Zuhörerreaktionen' demonstrieren. Eine anschließende Beurteilung der Redequalität und der Rednerglaubwürdigkeit durch die instruierten Zuhörer läßt die Beobachtung eines mit der Dissonanz- bzw. Selbstwahrnehmungstheorie kompatiblen Attitüdeneffekts zu. Bei GERINGER Rechtfertigung würden die verlangten positiven bzw. negativen Beifallskundgebungen positive bzw. negative Bewertungen des Redners nach sich ziehen. Die notwendige Dissonanzreduktion wäre für diese Konvergenz von Verhaltensäußerung und Einstellung verantwortlich. BEMs Voraussage ist identisch: Nur bei geringer Entlohnung kann die eigene Verhaltensäußerung als glaubwürdiger Signalreiz fungieren.

Die empirische Evidenz der Untersuchung von MEHRLEY ist jedoch eher negativ. Das erste Experiment bringt fast durchweg Inzentiveffekte, d.h. Personen in der positiven Feedback-Bedingung schätzten den Redner nur dann auch positiver ein als in der Experimentsituation, die negative Zuhörerreaktionen verlangte, wenn die Bezahlung hoch war. Diese Ergebnisse sprechen also sowohl gegen die Dissonanztheorie als auch gegen die Selbstwahrnehmungstheorie. Bei einer Wiederholung des Experiments wurde eine zusätzliche Dissonanzreduktionsmöglichkeit eingeführt, die für die Voraussage der Selbstwahrnehmungshypothesen jedoch irrelevant sein mußte: die Rednerqualität. Auch hier zeigte sich ein Effekt, der

nach BEM nicht auftreten dürfte, nämlich der Einfluß der Redequalität auf die Attitüde: Je besser die Rede, um so besser wurde sie auch bewertet, unabhängig von anderen Dissonanzvorkehrungen der geringen oder hohen Rechtfertigung für bestimmte dissonanzerzeugende Verhaltensäußerungen.

MEHRLEY macht unzureichende Operationalisierungen für die konträren Ergebnisse verantwortlich:

"Finally both studies suffered from a somewhat unsuccessful incentive manipulation, the possibility that feedback is not associated with truth-telling, the contingency that subjects did not perceive the feedback relevant to their 'actual' attitudes ..."
(MEHRLEY, 1971, S. 99).

Diese Untersuchung macht zwei schwerwiegende Mängel deutlich: Erstens ist es trotz der postulierten alternativen Erklärung schwierig, ein Entscheidungsexperiment zugunsten der einen oder anderen Theorie zu konstruieren. Zweitens ist der eingeschränkte Geltungsbereich erkennbar: Für den Fall, daß Verhaltens'cues', Signalreizen des eigenen offenen Verhaltens kein Glauben geschenkt werden kann - z.B. bei externer Belohnungskontrolle - sagt die Selbstwahrnehmungstheorie keine bestimmte Einstellungsausprägung voraus.

GREEN (1974) versucht, diesem Mangel abzuhelpen, indem sie eine Art Entscheidungsexperiment durchführt. Da das Verhalten nach BEM nur unter bestimmten Situationsbedingungen Rückschlüsse auf die Einstellungen gestattet, soll eine Art Umkehrschluß widersprüchliche Vorhersagen formulierbar und damit überprüfbar machen: Wenn nur Verhaltensweisen, die nicht unter externen Belohnungskontingenzen gestanden haben, Rückschlüsse auf die wahren Einstellungen gestatten, dürfen präexistente Einstellungen keinen maßgeblichen Einfluß auf Einstellungen haben. Dies würde nach An-

sicht von GREEN (1974, S. 820) auch bestätigt durch die empirisch geprüfte Behauptung von BEM, daß Prätesteinstellungsäußerungen und Posttesteinstellungsäußerungen in der Wahrnehmung der Versuchspersonen zum Zeitpunkt der Nachtesterhebung als identisch angesehen werden.¹⁾

Zwei Bedingungen werden in der Untersuchung von GREEN variiert, einmal die Extremität der Anfangsattitüde (Durstintensität vor der experimentellen Phase) und eine 'commitment' erzeugende Situationsbedingung. Die Versuchspersonen werden gegen hohe und geringfügige Bezahlung zum Aushalten des Durstes verpflichtet. Nachträgliche Angaben über das Ausmaß des empfundenen Durstes gestatten eine Überprüfung der Voraussagen. Nach der Theorie von BEM dürfte die anfängliche Attitüdenausprägung keinen Einfluß auf den Grad der Einstellungsänderung haben, lediglich die Inzentivbedingung würde sich auf die Einstellungen auswirken. Nach der Dissonanztheorie wird das Ausmaß der anfänglichen Attitüdenextremität mit der Inzentivbedingung interagieren. Die höchste Einstellungsänderung würden Personen mit starkem Durst und geringer Bezahlung aufweisen, weniger Einstellungsänderung aber immer noch signifikant würden die Personen mit starkem Durst und hoher Bezahlung aufweisen, während der restliche Personenkreis keinerlei Einstellungsänderung anzeigen dürfte.

Die Ergebnisse sprechen alle für die aufgestellten Hypothesen. Neben einem signifikanten Haupteffekt für die Extremität der Anfangsattitüde (dies spricht gegen die BEMsche Hypothese) hat sich eine signifikante Interaktionswirkung zwischen Attitüdenextremität und Inzentivbedingung gezeigt. Der schwächste gerade noch signifikante Haupteffekt, der durch die BEMschen Hypothesen prognostiziert wurde, bezog sich auf die Wirkung der Inzentivbedingung.

1) Dieser Hinweis allein würde nicht ausreichen, den konstruierten Widerspruch zu belegen. Die Befragung der Vpn erfolgte ex post. Eine solche Konvergenz in der Erinnerung der befragten Vpn wäre durchaus kompatibel mit der Dissonanztheorie, die diese Art der Reduktion nicht ausschließt und Erinnerungsverfälschungen als Mittel zur Konsistenzrekonstruktion einschließt.

Der Versuch von GREEN, eine theoretische Behauptung prüfbar zu machen, ist zweifellos als Fortschritt in der Kontroverse anzusehen. Trotzdem kann man bezweifeln, ob die Widerspruchskonstruktion von GREEN der BEMschen Hypothese gerecht wird. Genaugenommen macht BEM KEINE Reaktionsvoraussagen bei Situationsbedingungen, in denen Verhalten ein unzuverlässiger Indikator von Attitüden ist. Damit können keine widersprüchlichen Einstellungsprognosen formuliert werden. Es gibt 'wahre' Attitüden und es gibt nicht 'wahre' Attitüden. Im ersten Fall muß Verhalten und Attitüden übereinstimmen, im zweiten Fall ist eine solche Übereinstimmung NICHT explizit ausgeschlossen. Wenn für diese Situationsbedingung keine Prognose gestellt wird, ist der Geltungsbereich auch weiterhin eingeschränkt. Beide Vorwürfe müssen deshalb aufrechterhalten werden. Die theoretische Revision von BEM (1972) bestätigt zwar die Vermutung, daß die Widerspruchskonstruktion von GREEN mit den Ausführungen von BEM nicht ganz übereinstimmt, trotzdem ändert sich an den beiden behaupteten Kritikpunkten wenig. BEM führt als Zusatzbedingung, dies kommt einer Erweiterung des Anwendungsbereiches gleich, interne Signalreize ein: Verhalten ist dann als Indikator für Attitüden brauchbar, bzw. wird die Ausprägung der Attitüden bestimmen, wenn interne Signalreize schwach sind, und externe Situationsbedingungen keine Fremdbestimmung des Individuums vermuten lassen. TAYLOR (1975) findet eine empirische Bestätigung dieser Relativierung: Attitüde und vertrauenswürdiges Feedback über das eigene Verhalten stimmten nur dann überein, wenn die Attitüdenäußerung nicht mit wichtigen Konsequenzen für die Versuchspersonen verbunden war.

523243 Theoretische Ansätze zum Neugierverhalten:
Falsifikation der dissonanztheoretischen Grund-
annahme

Der wichtigste Satz der Dissonanztheorie bezieht sich auf den motivationalen Aspekt des Dissonanzkonzeptes. Das Individuum empfindet Dissonanzen als unangenehm und tendiert dazu, Dissonanzen zu reduzieren bzw. dissonante Situationen zu meiden. Als logischer Spezialfall ist die in Abschnitt 52221 behandelte Aussage über die tendenzielle Meidung neuer Informationen, soweit sie keine dissonanzreduzierende Wirkung haben, aufzufassen, die für die Frage der Einstellungsneubildung von unmittelbarer theoretischer Relevanz ist. Gelingt es aufgrund theoretischer Überlegungen bzw. entsprechender empirischer Evidenz, diese Grundannahme zu erschüttern, ist die Brauchbarkeit der Dissonanztheorie zusammen mit den bereits erörterten Kritikpunkten zur Lösung der vorliegenden Frage stark anzuzweifeln.¹⁾

Obwohl es der Dissonanztheorie mit dieser zentralen Annahme gelungen ist, einige vom common sense abweichende und daher überraschende Voraussagen zu machen, hat die Überprüfung beider Annahmen bezüglich des bestrafenden Charakters dissonanter Stimuli und vor allem bezüglich der daraus resultierenden Meidungstendenz bzw. der Präferenz für dissonanzreduzierende Stimuli zu einer großen Anzahl negativer Ergebnisse geführt. Dies trifft auf Untersuchungen zur Selektivitätshypothese zu (FREEDMAN,

1) RHINE (1967, S. 26 f.) verteidigt FESTINGER unter Hinweis auf eine Nebenbemerkung von FESTINGER (1964), aus der hervorgeht, daß Meidung von Dissonanz nur dann erfolgt, wenn andere Gründe wie Nützlichkeit, Neugierde usw. keine Rolle spielen. RHINE übersieht dabei, daß die Verwendung solcher Zitate zur Modifikation der aufgestellten Hypothesen die Theorie vollends inhaltsleer und unüberprüfbar macht, indem explizit eine ceteris paribus Klausel übernommen wird.

1968, S. 499; 1970; McGUIRE, 1968 a; SEARS, 1968)¹⁾, die danach als falsifiziert gelten muß. Ebenso sprechen zahlreiche Untersuchungen zum Explorations- und Neugierverhalten gegen die Richtigkeit der Hypothesen. Sie haben zu Beginn der fünfziger Jahre zu einer Revision des bisher zentralen lerntheoretischen Konstruktes der Triebreduktion angeregt. Gelernt wurde nicht nur als Folge eines nicht befriedigten Antriebs, sondern gleichfalls unter den Bedingungen einer Stimulusintensitätszunahme, der sog. Stimulusinduktion. Dieses Problem läßt sich hier nur kurz, soweit es in theoretischer Beziehung zu den dissonanztheoretischen Aussagen steht, behandeln.²⁾

Die extremste Position nimmt MADDI (1968 b, S. 196 ff., 1968a) ein. Neue und komplexe Stimuli faßt er unter dem Begriff 'variety' zusammen und behauptet, daß sie ERSTENS notwendig sind,³⁾ ZWEITENS gesucht werden und DRITTENS bis zu einem bestimmten Ausprägungsgrade angenehm sind.

Die erste Behauptung ist als ein Sonderfall der zweiten

- 1) Die Vorliebe für diskrepantes Informationsmaterial konnte auch in einem Experiment nachgewiesen werden, obwohl physiologische GSR-Messungen als zusätzlicher subjektiver Indikator für Dissonanz verwendet wurden (DONOHEW und PARKER, 1972). Vgl. auch SHERWOOD u.a. (1971), CONLEE und TESSER (1973)
- 2) Eine ausführliche Darstellung erforderte vor allem einen Vergleich der verschiedenen zum jetzigen Zeitpunkt noch relativ kontroversen Ansichten der Aktivierungstheoretiker, die in zunehmendem Maße versuchen, physiologische Erkenntnisse nutzbar zu machen (vgl. SCHÖNPFLUG, 1972). In diesen Zusammenhang gehören gleichfalls die wahrnehmungstheoretisch fundierten Adaptationsniveautheorien (vgl. hierzu KAUFMANN, 1974).
- 3) Das Prädikat notwendig eignet sich kaum als definitorischer Bestandteil einer Hypothese. Mit diesen drei Behauptungen werden Fragestellungsbereiche abgegrenzt, wobei die dritte Behauptung noch am ehesten den Charakter einer Hypothese besitzt.

Behauptung aufzufassen, die der von der Dissonanztheorie postulierten Meidungstendenz widerspricht. Die dritte Aussage setzt zum Teil eine Erklärung für die Verhaltensprognose der zweiten Behauptung voraus und widerspricht dem dissonanztheoretischen Satz, daß Dissonanzen mit einem aversiven Motivationszustand verbunden sind.

5232431 Neue und komplexe Stimuli sind notwendig

Sind die Stimulusdimensionen wie Komplexität, Abwechslung so wenig ausgeprägt, daß von einer Stimulusarmut (Stimulusdeprivation) gesprochen wird, konnten sowohl im infrahumanen Bereich (z.B. RIESEN 1961) als auch bei Kindern schwerwiegende physische und psychische Störungen beobachtet werden, die durch spätere Lernprozesse nicht mehr zu kompensieren waren. Erwachsene, die längere Zeit in einer stimulusarmen Umgebung zubrachten, berichteten über sensorische (Halluzination) und emotionale Störungen, die nach Aufhebung der Isolation längere Zeit anhielten (z.B. FISKE, 1961). Die beobachteten Fehlreaktionen legen den Schluß nahe, daß Stimuli, die sich im untersten Bereich der genannten Stimulusdimensionen befinden, zumindest nicht als angenehm empfunden werden.

5232432 Neue und komplexe Stimuli werden nicht gemieden: Definitionsprobleme explorativen Verhaltens

Die Hypothese, daß Situationen mit neuartigen oder ungewohnten Stimuluselementen eher gesucht als gemieden werden, kann aufgrund einer Vielzahl von Studien im menschlichen und intrahumanen Bereich als überwiegend bestätigt angesehen werden. Die Forschungsergebnisse auf diesem Gebiet haben in den letzten zwanzig Jahren eine große Beachtung gefunden. Sieht man von den divergierenden Erklärungsansätzen zunächst ab, so tauchen die ersten

Schwierigkeiten bei der Definition der abhängigen Variablen 'exploratives Verhalten' auf. Die Vielzahl der Begriffsbezeichnungen reicht vom Explorationsverhalten, manipulativen Verhalten, alternierenden Verhalten, Spielverhalten bis zur Suche nach Abwechslung. Da diese Verhaltensweisen eine Reaktion (Entscheidung, Bewertung) auf Stimuli kennzeichnen, läßt sich das Problem der Begriffswahl als Nennung und Definition der betreffenden Stimuli ansehen.

BERLYNE nennt diesen Stimuluskomplex kollative Stimuli und versteht darunter: neue, erwartungsinkonforme, komplexe, kontrastierende Stimuli, die Änderungsrate von Stimuli und fremde Stimuli, die Ungewißheit hervorrufen. Diese Kategorisierungen können jedoch lediglich exemplarisch-enumerativen und keinen dimensional Charakter haben.

MADDI (1961 a, S. 254) ist der Ansicht, daß explorative Reaktionen in Abwesenheit spezifischer und starker Motive stattfinden.¹⁾ In Anlehnung an BERLYNE unterscheidet MADDI (1961 a) den Neuheitsgrad, den Komplexitätsgrad von Stimuli, deren kontinuierliche Eigenschaften überprüft werden konnte, und inkongruente und überraschende Stimuli, die bisher als dichotome Variablen untersucht wurden. Sie lösen Orientierungsantworten, explorative Antworten im engeren Sinne ('investigatory responses') und Spielverhalten aus.²⁾

Daß verschiedene Ausprägungsgrade der beiden genannten Stimulusvariablen Neuheitsgrad und Komplexität unterschiedlich zahlreiche Explorationsreaktionen zur Folge

1) Es wird nicht klar, ob dies als Definitions- oder bereits Erklärungsversuch aufzufassen ist.

2) vgl. jedoch den folgenden Abschnitt: Die drei Stimulusdimensionen Intensität, Bedeutung und der Abwechslungscharakter eines Stimulus ('variety') werden als Determinanten des Aktivationsniveaus angesehen. Exploratives Verhalten wird vor allem durch die letztgenannte Stimulusdimension ('variety') hervorgerufen, die eine Vielzahl von Stimulusmerkmalen wie Neuheitsgrad, Komplexität etc. einschließt.

haben, gehört bereits zu der von MADDI behaupteten DRITTEN These, insofern als diese empirischen Generalisierungen zu Einzelhypothesen führen. MADDI (1961 a, S. 266) berichtet, daß bisher überwiegend mittlere Ausprägungen des Neuheitsgrades eines Stimulus und maximale Ausprägungen komplexer Stimuli die meisten Explorationsreaktionen hervorgerufen haben.

5232433 Neue und komplexe Stimuli werden positiv bewertet: einzelne Erklärungsversuche

Die verschiedenen Erklärungsansätze können im Rahmen dieser Frage keiner detaillierten Analyse unterzogen werden. Erschwert wird eine vergleichende Darstellung auch durch die Verwendung von umfassenden Begriffen, die eine Vielzahl von Referenten einschließen, wie z.B. Komplexitäts- oder Aktivationsniveau.

52324331 DEMBER

Auf die verschiedenen Erklärungsansätze für exploratives Verhalten kann im einzelnen nicht eingegangen werden. DEMBER (1961) bezeichnet Stimuluskomplexität als die wichtigste Variable. Er versteht darunter eine Stimulusvariation im räumlichen und besonders zeitlichen Sinne. Erreicht die Stimuluskomplexität einen Wert, der gerade über dem maximal angenehmen Komplexitätsniveau eines Organismus liegt, dann erfolgt Annäherungs- und Explorationsverhalten. Durch diese Annäherung wird die Komplexität des Stimulus nicht reduziert, sondern die Assimilationsfähigkeit des Organismus wird erhöht, d.h. das individuelle Komplexitätsniveau verändert sich. Alternative Erklärungsfaktoren aus der HULL'schen Lerntheorie, die reaktive Hemmung, die die Wiederholung einzelner Antworten ausschließt, und die Sättigungstheorie von GLANZER, die gleichfalls alternierende

Antworten nicht als Zuwendung, PRÄFERENZ für neue Antworten, sondern als NEGATIVE BEWERTUNG ALTER STIMULI verstehen, wurden von DEMBER in einer dafür konstruierten Experimentanordnung mit Hilfe eines T-Labyrinths geprüft und als nicht erklärungsrelevant ausgeschieden.

MADDI kritisiert an dieser Auffassung, daß Abweichungen vom optimalen Komplexitätswert eines Organismus Suchverhalten auslösen soll. Nicht eingeschlossen wäre ferner die Dimension der Überraschung, die auch in stark repetitiven Stimuli zum Ausdruck kommt und gleichfalls Explorationsreaktionen hervorrufen kann.

52324332 BERLYNE's Konflikttheorie

BERLYNE's zentrale theoretische Vorstellungen lassen sich (1957; 1960; 1967; 1968, S. 260) als Konflikttheorie bezeichnen. In Anlehnung an HULL werden darunter die durch die oben aufgeführten u.a. neuartigen und komplexen Stimulusvariablen hervorgerufenen inkompatiblen symbolischen Antworttendenzen verstanden. Diese Stimulusvariablen bewirken zwar eine Annäherung - und hierin ist der WIDERSPRUCH zur DISSONANZTHEORIE zu sehen - die Annäherung erfolgt jedoch nur, um den durch diesen Stimuluskomplex hervorgerufenen Konflikt zu mindern und um den Organismus auf das optimale aber niederere Aktivationsniveau zurückzuführen. Inkompatible Stimuli werden ENTSPRECHEND der FESTINGERSchen Annahme als unangenehm empfunden; subjektive Ungewißheit läßt sich durch Exploration reduzieren und diese Beseitigung oder Verminderung der Ungewißheit, des Neuheitsgrades wirkt belohnend. Neben den noch zu erörternden Untersuchungen von HARRISON (1967, 1968, 1970 mit ZAJONC)¹⁾ berichtet

1) Siehe hierzu kritisch BURGESS und SALES (1971), die den positiven Effekt, die positive Bewertung neuer Stimuli bei fortgesetzter Darbietung dieser Stimuli, deren Neuheitswert dadurch abgenommen hat, auf Konditionierungsprozesse zurückführen, die die ursprünglich neutralen Stimuli in Stimuli mit positivem Gehalt veränderten. Vgl. auch die frühere Auseinandersetzung von MADDI (1968c) mit ZAJONC (1968).

BERLYNE (1968) über eine Reihe von Experimenten, in denen dieser Verstärkungseffekt durch die Reduktion bestrafender Stimulusintensitäten überprüft und bestätigt wurde.

So beobachtet NICKI bei der Darbietung undeutlicher, ambivalenter Bilder, daß die Transformation dieser Reize in klare Bilder von den Versuchspersonen häufiger verlangt wurde als die Persistenz der unklaren Bilder.¹⁾ Der Effekt zeigte sich am deutlichsten bei einem mittleren Grad von Undeutlichkeit, nicht jedoch, wenn dem undeutlichen Bild die entsprechend klare Version VORAN gestellt war (NICKI, 1968, in: BERLYNE, 1968, S. 263). Die subjektive Ungewißheit wird als Verstärker für eine instrumentelle Antwort - Wahl der Bilder, die eine aufklärende Funktion haben - interpretiert. Die Beseitigung der subjektiven Ungewißheit wirkt belohnend, die Ungewißheit selbst löst aversive Motivationen aus. In funktionaler Abhängigkeit von der objektiven Ungewißheit einer Information stand auch die Zahl der erinnerten korrekten Antworten. Wieder zeigte sich eine Funktionsbeziehung in Form einer umgekehrten U-Funktion, d.h. mittlere Ungewißheit hatte die beste Leistung zur Folge (NICKI und SHEA 1971). Ebenso berichten MITTMAN und TERRELL (1964) von einer Verstärkerwirkung beim Diskriminationslernen. Als Verstärker diente die Reduktion von Ungewißheit, d.h. bei richtigen Antworten wurden unvollständige Zeichnungen ergänzt.

Die Aussagen BERLYNEs lassen sich demnach als teilweise kompatibel mit den Aussagen FESTINGERs ansehen. Unterstellt man, daß die Terme 'Konflikt' (BERLYNE) und 'Dissonanz' (FESTINGER) vergleichbar sind, auch wenn BERLYNE (1968) das Definitionselement 'Kognition', das in der Definition von Dissonanz enthalten ist, durch 'symbolische' Antworten, die sich auf Gedanken, Wertvorstellungen

1) Die subjektive Ungewißheit solcher Bilder wird in anderen Experimenten wie folgt operationalisiert: 1. Anzahl der Antworten, die benötigt werden, um das undeutliche Objekt zu identifizieren. 2. Das subjektive Vertrauen der ratenden Personen in ihre Antworten.

gen, Attitüden oder Begriffe (BERLYNE, 1966) beziehen können, ersetzen will, dann ergeben sich folgende ÜBEREINSTIMMENDE Aussagen:

- (1) Neue Stimuli erhöhen den Konflikt
- (2) Konflikte sind unangenehm
- (3) Konflikte werden reduziert.

WIDERSPRECHENDE Aussagen ergeben sich jedoch hinsichtlich der prognostizierten ART DER KONFLIKTLÖSUNG. Neue Stimuli werden aufgesucht und nicht gemieden. Ebenso generell in Konfliktsituationen ohne neue Stimuli keine Meidungs-, sondern Annäherungstendenz vorausgesagt.

Hier setzt die Kritik von MADDI ein. Er hält die BERLYNEsche Verwendung der Begriffspaare Meidung - Annäherung für wenig sinnvoll. Warum soll eine Annäherung aus Angst erfolgen, wenn offenes Meidungsverhalten auch möglich ist? Experimente von WELKER (1959) versuchten eine experimentelle Trennung dieser Verhaltenstendenzen. In der ersten Explorationsphase zeigte sich ein eher ängstliches Meidungsverhalten, das von einer systematischeren Erkundungsphase abgelöst wurde und mit indifferenten Verhaltenssequenzen endete.

52324333 FISKE und MADDI: Definition des Aktivationsniveaus, Veränderungen des Aktivationsniveaus und Konsequenzen einer Abweichung vom normalen Aktivationsniveau, dem Aktivationsoptimum

In Anlehnung an die Beobachtungen von WELKER versucht MADDI (1961 b, c), die verschiedenen Erkundungsphasen in Abhängigkeit der Stimulusintensität zu beschreiben. Es ergibt sich dann eine umgekehrte U-Funktion. MADDI kann diesen Funktionsverlauf auch empirisch beobachten und zwar nicht für exploratives Verhalten, sondern

für die Bewertung neuer Stimuli. Diese neuen Stimuli bezogen sich auf Satzergänzungen und die Bewertungsmessungen schlossen mehrere kombinierte Affektmessungen ein. Bei einem mittleren Abwechslungsgrad der Stimulusserien war die Bewertung dieser Stimuli am höchsten, neue und nicht erwartete, sowie relativ bekannte und erwartete Stimulusfolgen wurden negativ bewertet.

Die theoretischen Ausführungen berühren sich mit der Diskrepanzhypothese von McCLELLAND (u.a. 1953¹⁾), wonach geringe Abweichungen vom Adaptationsniveau die größten Belohnungswerte hervorrufen und extreme Abweichungen mit geringen bzw. negativen Belohnungswerten verbunden sind. Damit hat MADDI Stimulusausprägungsgrade und ihre Wirkung auf das Aktivationsniveau als verhaltensrelevante Erklärungsfaktoren eingeführt (MADDI, 1968 b, 1961 a; FISKE und MADDI 1961). Er unterscheidet sich demnach von BERLYNE²⁾, der in der HULL'schen Tradition Antriebsreduktionen und demzufolge auch Konfliktreduktionen als dominierendes Prinzip akzeptiert. Die hierzu konträre Auffassung von MONTGOMERY, der umgekehrt Triebinduktion, also Stimulusintensitätszunahmen als generell belohnend ansieht, wird ebenso wenig vertreten wie die Auffassung von HARLOW³⁾, der Explorationsverhalten auf angeborene Explorationstrieb zurückführt.

Unter dem AKTIVATIONSNIVEAU wird ein unspezifischer, subjektiver Erregungszustand, die generelle Aufmerksamkeit oder der Wachzustand eines Organismus verstanden, dessen physiologischer Regelmechanismus im zentralen Nervensystem vermutet wird, während der Arousalzustand,

1) vgl. auch MADDI 1968 b, S. 127 ff.

2) BERLYNE (1957, 1966, 1967) vertritt allerdings eine sehr viel differenziertere theoretische Position. Seine speziellen Ausführungen zur Dissonanztheorie (1968) lassen jedoch diese vereinfachende Darstellung von MADDI gerechtfertigt erscheinen.

3) "Instinct postulation is an easy, but hardly parsimonious, game to play (MADDI, 1961 b, S. 383)".

als somatisches Korrelat zur Aktivierung vorwiegend über das zirkuläre System und durch eine Reihe sehr verschiedener physiologischer Indikatoren erfaßt werden kann (z.B. EEG, Blutvolumen im Finger, Hautwiderstand, Atmungsrate, Herzschlagfrequenz, Muskelspannung). Die interindividuelle und situationale Variation dieser verschiedenen Indikatoren ist relativ groß und ihre Verwendung innerhalb des Experiments daher immer noch als problematisch anzusehen, abgesehen von den methodologischen Problemen der theoretischen Verknüpfung von Konzepten aus Disziplinen, deren Vergleich nur mit Hilfe von Kompositionsgesetzen möglich ist (HUMMELL und OPP, 1971). Man ist daher auf indirekte Messung des Aktivationsniveaus, z.B. subjektiver Berichte über diesen Zustand angewiesen.

VERÄNDERUNGEN des AKTIVATIONSNIVEAUS werden durch die Stimuluseinwirkungen verursacht. FISKE und MADDI (1961) unterscheiden drei Stimulusdimensionen:

- (1) Die INTENSITÄT eines Stimulus, die als monotone Funktion der physikalischen Energie einer Stimulusqualität erfaßt werden soll.
- (2) die BEDEUTUNG eines Stimulus (Streuung und Breite der Antwort wäre mit Hilfe des semantischen Differentials von OSGOOD erfaßbar, bzw. als partieller Indikator mit Hilfe der Pupillenverengung nach HESS)
- (3) Am schwierigsten zu messen ist die VARIATION eines Stimulus. Hierher gehört die Veränderung eines Stimulus im Vergleich zum unmittelbar vorausgegangenen Stimulus hinsichtlich Intensität und Bedeutung und die relative Neuheit eines Stimulus im Vergleich zur subjektiven Erfahrungsgeschichte eines Individuums.

Die Wirkung, der 'impact', dieser drei Stimulusdimensionen auf das Aktivationsniveau eines Organismus ist unterschiedlich. Der relative Beitrag der Intensität eines Stimulus wird auf den unteren Stufen des Aktivationsniveaus als am größten eingeschätzt. Die Bedeutung

eines Stimulus soll auf jeder Aktivationsstufe dieselbe Stimuluswirkung hervorrufen, während die Variation eines Stimulus nur bei unteren und mittleren Aktivationsstufen einen vermuteten Einfluß hat. Dieselbe Stimulusausprägung dieser verschiedenen Stimulusqualitäten würde demnach bei unterschiedlich stark aktivierten Personen verschiedene Wirkungen hervorrufen. Die Beziehung zwischen den Stimulusausprägungsgraden und ihrem subjektiven Einfluß wird nicht linear, aber monoton sein. Die Relation zwischen den verschiedenen Stimulusdimensionen wird als additiv angesehen.

Die zentrale Hypothese von FISKE und MADDI bezieht sich hier gleichfalls auf das Optimum der Aktivierung. Das Optimierungsniveau fällt mit dem charakteristischen Aktivationsniveau zusammen. Es wird DEFINIERT als der am HÄUFIGSTEN ERFAHRENE, NORMALE AKTIVATIONSZUSTAND. Subnormale oder supranormale Abweichungen vom normalen Aktivationsniveau induzieren Verhaltensreaktionen, die ein optimales, normales Aktivationsniveau herstellen und positiv bewertet werden. Lediglich starke Abweichungen vom Optimum werden als bestrafend empfunden. Es wird jedoch angenommen, daß das charakteristische (tägliche) Aktivationsniveau bereits Erfahrungen mit bis zu einem gewissen Grade neuen, unerwarteten Stimuli einschließt. Das tägliche Aktivationsniveau wird so hoch angesetzt, daß aktuelle momentane Aktivierungen¹⁾ das normale und gleichzeitig optimale Aktivationsniveau nicht erreichen.

Der wichtigste Unterschied zur Theorie von McCLELLAND u.a. liegt demnach darin, daß nicht geringe Abweichungen vom Adaptationsniveau am höchsten bewertet werden, sondern die Erreichung des normalen Aktivationsniveaus die höchste Belohnung verspricht. Allerdings stimmen die Definitionen des Adaptationsniveaus bzw. das Aktiva-

1) "... everyday life situations involve some variation (change, novelty, unexpectedness) as well as some intensity and meaningfulness (MADDI, 1968 b, S. 138)".

tionsniveau bei FISKE und MADDI nicht überein. Falls sie überhaupt zu vergleichen sind - FISKE und MADDI haben eine bei McCLELLAND nicht vorkommende soziale Stimulusdimension der Bedeutung eines Stimulus eingeschlossen - könnte man vermuten, daß das Aktivationsniveau bei FISKE und MADDI höher liegt als bei McCLELLAND, bzw. das normale Aktivationsniveau bereits geringfügige temporäre Schwankungen aufweist, die die symmetrischen Optimumspunkte bei McCLELLAND einschließen.¹⁾ McCLELLAND wird ebenso wie KELLEY und FISKE und MADDI bei einer Klassifizierung verschiedener zentraler theoretischer Prinzipien als Persönlichkeitstheorie mit vorherrschendem Konsistenzprinzip eingeordnet.²⁾

Die Gleichgewichtstendenz bei FISKE und MADDI wird als die Tendenz verstanden, solche Stimuli zu suchen bzw. die präsentierten Stimuli so zu verarbeiten, daß das normale Aktivationsniveau aufrechterhalten wird. Da das normale Aktivationsniveau jedoch bereits Erfahrung an neuen, unerwarteten Stimuli einschließt, ist der Unterschied zu einer reinen Konsistenzposition - wie sie KELLEY und FESTINGER vertreten - nicht nur darin zu sehen, daß der ideale und am höchsten bewertete Aktivationszustand bereits unerwartete Ereignisse bis zu einem gewissen Grad einschließt, sondern auch, daß bei subnormaler Aktivierung Abwechslung oder Stimulusintensitätsvermehrung gesucht bzw. als belohnend angesehen wird.

Der Unterschied zu anderen präziser formulierten Theorien wie z.B. von HELSON (vgl. SCHÖNPFUG, 1971) besteht des weiteren darin, daß zur Bestimmung des normalen Aktivationsniveaus weitere relativierende Bedingungen eingeführt werden. Eine dieser relativierenden Bedingungen ist die Persönlichkeitsvariable 'Bedürfnis nach

1) vgl. LOOFT (1971), der die auch von MADDI vertretene Auffassung einer unimodalen Präferenzverteilung gegenüber komplexen Stimuli als statistisches Artefakt ansieht und die bimodale Verteilungshypothese von McCLELLAND in seiner Untersuchung bestätigt findet.

2) MANCUSO (1970, S. VIII) macht einen ähnlichen Versuch, indem er verhaltenstheoretische Überlegungen mit Prinzipien der herkömmlichen Persönlichkeitstheorien konfrontiert.

Abwechslung' ('need for variety'). Personen mit hohem Bedürfnis nach Abwechslung, stark neugiermotivierter Personen werden ein höheres normales Aktivationsniveau haben als Personen mit geringerem Bedürfnis nach Abwechslung.¹⁾ Dieselben Stimulusqualitäten können demnach von den betreffenden Personen unterschiedlich bewertet werden, je nachdem, wie groß die Entfernung zum individuell variierenden normalen Aktivationsniveau ist. Selbstverständlich kann dies als nur eine Bedingung für das optimale Aktivationsniveau angesehen werden, die allerdings ebenso wie die Stimulusdimension Bedeutung ('meaningfulness') vor allem eine Anwendung der Aussagen auf komplexere soziale Situationen erlaubt.

Die UNVEREINBARKEIT DER AUSSAGEN VON FESTINGER mit dem aktivierungstheoretischen Ansatz von FISKE und MADDI bezieht sich auf die Grundannahme von der aversiven Bedeutung dissonanter Stimuli und die speziellen Aussagen über die Reaktion auf neue Stimuli:

1. Neue Stimuli werden nicht nur dann rezipiert, wenn eine Dissonanzreduktion erwartet wird.
2. Neue Stimuli werden in Abhängigkeit von der Diskrepanz zwischen dem individuell verschiedenen normalen Aktivationsniveau und dem aktuellen Aktivationsniveau positiv bewertet.

1) Vgl. PEARSON und MADDI, 1966; MADDI u.a., 1965, 1966; MADDI, 1968 b, S. 435 ff; PEARSON, 1970

5232434 Zusammenfassung

Die diskutierten ERKLÄRUNGSVERSUCHE für NEUGIERVERHALTEN WIDERSPRECHEN teilweise oder in allen Sätzen den DISSONANZTHEORETISCHEN AUSSAGEN bezüglich der Verarbeitung von neuen Informationen und der Reaktion auf dissonante Stimuli. BERLYNE stimmt mit FESTINGER darin überein, daß neue und/oder dissonante Stimuli als unangenehm empfunden werden. Dieser konzeptuelle Konflikt wird jedoch nicht, wie FESTINGER voraussagt, zu einer Meidung dissonanter Stimuli führen, sondern zu einer Annäherung. FISKE und MADDI dagegen behaupten, daß neue Stimuli in Abhängigkeit vom individuellen Aktivationsniveau belohnend sind. Sie werden daher nicht nur gesucht, sondern die durch diese Stimuli hervorgerufene Aktivationsniveauerhöhung wird positiv bewertet. Relativierende Zusatzbedingungen wie die Neugierdisposition einer Person erweitern oder schränken den Annahmehereich ein.

Was die EMPIRISCHE ÜBERPRÜFUNG der Meidungsthese angeht, so kann sie nicht nur aufgrund dissonanztheoretischer Experimente als widerlegt angesehen werden. Die positiven Experimentergebnisse zum Explorationsverhalten müssen ebenso als falsifizierende Instanzen akzeptiert werden. Diese Ergebnisse schmälern den Wert der Dissonanztheorie ganz allgemein und scheiden sie als Erklärungsansatz für die Entstehung neuer Einstellungen aus. Sie sollten allerdings nicht über die SCHWIERIGKEITEN und ungelösten Probleme der AKTIVATIONSTHEORIEN hinwegtäuschen. Soweit physiologische Konstrukte Teil der Theorie sind, kommen die Aussagen nach dem jeweiligen Stand der Forschung infolge fehlender Kompositionsgesetze über den unbefriedigenden Status korrelativer Beziehungen nicht hinaus. Gemeinsames Problem der vorliegenden kurz erörterten theoretischen Ansätze ist einmal die inhaltliche Bestimmung der Stimulusdimensionen, die das Aktivationsniveau beeinflussen und vor allem solche

Dimensionen beinhalten sollten, die nicht nur für die Beantwortung psychophysikalischer, sondern vor allem komplexerer sozialer Fragestellungen von Relevanz sind. Zum anderen tauchen Schwierigkeiten auf bei der definitorischen Bestimmung der Aktivationsgrade und ihrer unterschiedlich festgesetzten Optimumsbereiche, die erst eine Aussage darüber gestatten, wann neue Stimuli gesucht und positiv bewertet werden. Der wertvollste Beitrag dieser aktivationstheoretischen Ansätze ist daher weniger in ihrer Funktion als Alternativtheorie zu sehen, sondern in der Kritik, die danach an den Grundpostulaten der Dissonanztheorie geübt werden muß.

5233 Abschließende Bewertung der dissonanztheoretischen Aussagen zur Einstellungsbildung

52331 Ergebnis der theoretischen Untersuchung

Nach Darstellung der zentralen dissonanztheoretischen Aussagen von FESTINGER wurden die für die Frage der Einstellungsbildung relevanten Aussagen abgeleitet bzw. aufgrund einzelner theoretischer Ausführungen expliziert und ergänzt. Die sich anschließende Anwendung der dissonanztheoretischen Axiome auf spezielle Dissonanzsituationen hat keine präzisierten oder zusätzlichen Hypothesen zur Einstellungsbildung erbracht. Dies konnte auch nicht im dritten Abschnitt durch eine Reihe von Ergänzungs- oder Änderungsvorschlägen anderer Dissonanztheoretiker erzielt werden. Die Weiterentwicklungen zur Dissonanztheorie waren so für die Frage der Einstellungsbildung von begrenztem Nutzen, da die analysierten methodologischen Mängel der Dissonanztheorie größtenteils bestehen blieben, sieht man von einzelnen Ansätzen wie dem von BRAMEL ab, der die hier kritisierte Möglichkeit einer Ableitung widersprüchlicher Aussagen ausschließt.

Als konkurrierender Ansatz wurde die Selbstwahrnehmungstheorie von BEM vorgestellt. Es scheint jedoch sehr schwierig zu sein, die alternative Erklärung in eine Art Entscheidungsexperiment zugunsten der einen oder anderen Aussage umzusetzen. Der schwerwiegendste Einwand gegen diese Theorie betrifft jedoch den eingeschränkten Anwendungsbereich. Die weiterhin diskutierten Ansätze zur Erklärung von Neugierverhalten (DEMBER, BERLYNE und FISKE und MADDI) stellen den theoretischen Rahmen für eine Vielzahl von empirischen Untersuchungen dar, die den Grundannahmen der Dissonanztheorie widersprechen und somit wichtige Grundpostulate, die vor allem für die Erklärung von Einstellungsbildung relevant sind, in Frage stellen. Diese Kritikfunktion ist der wichtigste Beitrag der aktivierungstheoretischen Ansätze

und stellt damit die Kritik, die diese Ansätze ihrerseits als Alternativerklärung aufwerfen würden, in den Hintergrund.

52332 Überlegungen zu einem Integrationsversuch

Angeichts der durchgängigen Kritik an der Dissonanztheorie, die auch von den hier diskutierten Änderungsvorschlägen zur ursprünglichen theoretischen Abfassung von FESTINGER größtenteils nicht ausgeräumt werden konnten, fragt es sich, ob der Aufwand einer Modifikation der dissonanztheoretischen Sätze mit Hilfe informativerer theoretischer Aussagen angebracht ist. Zwar gewinnt man dadurch relativierende Zusatzbedingungen, die einige der kontroversen empirischen Ergebnisse klären könnten, die Theorie wird jedoch nicht eliminiert, sondern bleibt bei einer empirischen Koordination der Terme unter einschränkenden Bedingungen erhalten, bzw. wird bei vollständiger logischer Koordination der Terme zu Theoremen der reduzierenden Theorie. Dies hat u.a. (vgl. HUMMELL und OPP, 1971; BRAUN, 1970, 1971) zur Folge, daß bereits erhobene empirische Daten ihre Gültigkeit nicht verlieren und die gesamte empirische Basis vergrößert wird. Damit kommt man zwar dem unerreichbaren Status eines verifizierten Satzes nicht näher, die gewonnene empirische Erfahrung stellt jedoch für die Gestaltung und Durchführung weiterer empirischer Untersuchungen nützliche Auswahlkriterien bereit, die auch z.B. eine Verschärfung der empirischen Tests ermöglichen, andererseits verlangt die Ableitung über eine teilweise empirische Koordination der Terme eine gesonderte Überprüfung der durch Zusatzbedingungen veränderten Aussagen. Der empirische Aufwand hat sich also nicht verringert.

Die Entscheidung für oder gegen die Eliminierung einer Theorie bleibt also unter wissenschaftstheoretischen

Gesichtspunkten eine Ermessensfrage. Die erwartete oder erkennbare theoretische Fruchtbarkeit theoretischer Sätze als wichtigeres Entscheidungskriterium läßt sich nur im Vergleich zu den verfügbaren theoretischen Alternativen abschätzen. Der gegenwärtige Stand der Theorienbildung in den Sozialwissenschaften erlaubt es jedoch vermutlich nicht, eine Theorie zu verwerfen, die sich zumindest bei einigen sozialwissenschaftlichen Fragen bewährt zu haben schien, und spricht für die konservativere Strategie, die Entscheidung vom jeweiligen theoretischen Problem abhängig zu machen. Für die vorliegende Frage der Einstellungsneubildung kann die Entscheidung jedoch nicht zugunsten der Dissonanztheorie gefällt werden.

Folgende Beispiele sollen diese Überlegungen - einerseits Verbesserung der Theorie durch Gewinnung relativierender Zusatzbedingungen, andererseits Ausscheiden der Theorie zugunsten einer überlegenen theoretischen Alternative - verdeutlichen:

Wählt man, wie MALEWSKI (1967), die Lerntheorie als Reduktionsgrundlage, wird Dissonanz zu einem besonderen Bestrafungsereignis, ihre Reduktion wirkt belohnend, und die Wahl der Reduktionsmöglichkeit bestimmt sich u.a. nach der relativen Attraktivität der einzelnen Reduktionsarten. Damit entfallen einige der hier genannten Kritikpunkte wie mangelnde Präzision, mangelnder Informationsgehalt (die disjunktive Verknüpfung der Dann-Komponente wird aufgelöst). Eine wichtige Verbesserung liegt in der expliziten Einführung alternativer Belohnungsquellen, die den Gesamtbelohnungswert ergeben. In dem lerntheoretischen Reduktionsversuch von MALEWSKI wurden allerdings solche Variablen wie 'commitment' oder 'Freiwilligkeit' nicht berücksichtigt. Hier, ebenso wie für die Frage der Verarbeitung neuer Elemente, scheinen kognitive Lerntheorien einschließlich der Wert-Erwartungstheorie bzw. einige theoretische Überlegungen der stärker hedonistisch ausgerichteten Aktiva-

tionstheorie von FISKE und MADDI die erfolgreichere theoretische Alternative darzustellen.

Ohne formale Ableitung soll ein Integrationsbeispiel auf der Grundlage einer Koordination der Begriffe 'Freiwilligkeit' bzw. 'commitment' (FESTINGER) und 'interne Kontrollerwartung' einige Konsequenzen dieser Art des theoretischen Vergleichs andeuten. Dieser Begriff entstammt der sozialen Lerntheorie von ROTTER. Eine interne Kontrollerwartung liegt vor, wenn eine Person ein Ereignis, z.B. ein Verhaltensergebnis in kausaler Abhängigkeit von der eigenen Handlung sieht. Eine externe Kontrollerwartung liegt vor, wenn dieses Ereignis auf externe, nicht durch die eigene zu beeinflussende Person, Kontingenzen zurückzuführen ist. Diese Theorie wird im anschließenden Kapitel ausführlicher behandelt. Zur Demonstration des Vorgehens an dieser Stelle mag diese kurze Begriffserläuterung ausreichen.

Wie gezeigt wurde, erhöht Freiwilligkeit die Dissonanz und bedingt Einstellungsänderungen. Einstellungsänderungen lassen sich jedoch auch erklären mit Hilfe des Grades der internen Kontrollerwartung und anderen Bestimmungsfaktoren der sozialen Lerntheorie von ROTTER wie Belohnungswert und Erwartungsstärke. Stimmt man einer Koordination der beiden Terme zu, lassen sich über die Aussagen zur Wirkung der Kontrollerwartung die Konsequenzen für Einstellungsänderung untersuchen und mit den dissonanztheoretischen Voraussetzungen vergleichen:

1. Wenn freiwillige Zustimmung mit interner Kontrollerwartung verbunden ist, erfolgt über die Zunahme der Erwartungsstärke und der damit verbundenen Intensivierung der Belohnungsstärke mit größerer Wahrscheinlichkeit eine Einstellungsänderung.

Da 'commitment' in Verbindung mit Dissonanz zur Vorhersage von Einstellungsänderungen verwendet wird, setzt

die Aussage bereits eine erfolgte Koordination des Terms Dissonanz voraus. Ohne diesen Modifikationsvorschlag in diesem Abschnitt diskutieren zu können, bietet sich hier nach den Arbeiten von MALEWSKI eine Zuordnung zur Belohnungsstärke an. Damit läßt sich vor allem die Wirkung mehrerer Dissonanzen über die kumulative bzw. kompensatorische Wirkung einer Mehrzahl von Belohnungsereignissen erklären.

Die Voraussage der Koordinationshypothese stimmt mit der Prognose der Dissonanztheorie überein. Aufgrund der reichhaltigeren theoretischen Struktur und eines präziseren Begriffsinstrumentariums der modifizierenden Theorie müßten nicht nur mehr Ereignisse erklärt werden können, sondern es müßten auch aufgrund der Begriffsstruktur Operationalisierungsanweisungen zu vergleichbareren Ergebnissen und damit weniger widersprüchlichen empirischen Befunden führen.

In der Zwischenzeit - seit der ersten Abfassung dieser Thesen (vgl. LINDNER-BRAUN 1973) - wurden auch einige Untersuchungen durchgeführt mit dem Ziel, attributions- und dissonanztheoretische Überlegungen in einem Experiment zu realisieren. ZANNA und COOPER (1974) stellten z.B. fest, daß beim Vorliegen externer oder interner 'Erklärungen' bzw. Attributionen für Dissonanz, die Einstellungsänderung geringer bzw. höher ausfällt, infolge einer vermutlich vorausgegangenen geringeren bzw. höheren Dissonanz. Für diese Koordinationshypothese sprechen also bereits einige empirische Daten. Eine zweite Hypothese könnte wie folgt lauten:

2. Wenn freiwillige Zustimmung mit interner Kontroll-erwartung verbunden ist, wird das spontane Wiederauftreten einer Reaktion verhindert. Das hat u.a. zur Folge, daß eine Einstellungsänderung, die über eine interne Kontroll-erwartung erfolgt ist, stabiler ist, als eine Einstellungsänderung, bei der externe Kontroll-erwartungen dominiert haben.

Diese Aussage zeigt, daß eine zusätzliche Prognose gestellt wird, indem etwas über die vermutliche Zeitdauer

einer erfolgten Einstellungsänderung ausgesagt wird.

Theoretische Differenzierung bzw. die Gewinnung informativer Aussagen und Präzisierung der theoretischen Begriffe können also wünschenswerte Ergebnisse eines solchen Integrationsversuches sein. Was die Frage der Einstellungsbildung, der Bewertung neuer Objekte anbelangt, müssen die abgeleiteten dissonanztheoretischen Sätze, abgesehen von ihrer unzureichend einfachen theoretischen Struktur, als empirisch gescheitert angesehen werden. Eine weitergehende theoretische Modifikation scheidet daher aus. Der hier entwickelte theoretische Ansatz hat einige aktivierungstheoretische Hypothesen von FISKE und MADDI mit der Wert-Erwartungs-Theorie bzw. der sozialen Lerntheorie zu verknüpfen versucht (vgl. die folgenden Abschnitte 53 und 54). Damit lassen sich die oben kritisierten Mängel der Aktivierungstheorie vorläufig umgehen, außerdem ist dabei die Möglichkeit einer Anwendung auf massenkommunikatorische Fragen nachgewiesen worden, womit die genannten Verdienste der Dissonanztheorie gleichfalls an Gewicht verlieren.

Versteht man nach dieser Gegenüberstellung und der vorausgehenden Kritik die Dissonanztheorie als theoretische Leitlinie, kann McGUIRE (1968 c, S. 297) zugestimmt werden, der sich von den Konsistenztheorien langfristig Lösungsvorschläge für die Frage der Struktur und Funktion kognitiver Systeme erhofft, die seiner Meinung nach Alternativtheorien wie z.B. BEM, BERLYNE und MADDI nicht beantworten können.

53 Die soziale Lerntheorie von ROTTER

531 Darstellung der Axiome

Die Determinanten für das Verhaltenspotential eines Individuums faßt ROTTER (1954, S. 110) wie folgt zusammen:

$$(1) \text{ B.P.}_{(x-n), s(1-n), R(a-n)} = f(E_{(x-n), s(1-n), R(a-n)} \& R.V._{(a-n)})$$

Das Verhaltenspotential (B.P.) der funktional miteinander verbundenen Verhaltensweisen x bis n , die in den speziellen Situationen 1 bis n im Verhältnis zu potentiellen Belohnungen a bis n stehen, ist eine Funktion der Erwartungen (E) dieser Verhaltensweisen, die zu diesen Belohnungen in diesen Situationen führen und der Werte dieser Belohnungen ($R.V.$).

Verkürzt nennt er diese Funktionsgleichung: Das Bedürfnispotential ist abhängig von der Bewegungsfreiheit (= df. Erwartungen, die zu bestimmten Belohnungen für bestimmte Verhaltensweisen führen,) und der Wertintensität der Belohnungen.

Als Bestimmungsfaktoren für den Belohnungswert nimmt ROTTER die Wahrscheinlichkeit E an, mit der eine Belohnung $R.V._a$ zu anderen Belohnungen (R_{b-n}) führt und welchen Wert diese anderen Belohnungen b bis n haben ($R.V._{b-n}$):

$$(2) R.V._a, s_1 = f(E_{R_a \rightarrow R_{(b-n)}, s_1} \& R.V._{(b-n)}, s_1)$$

Das heißt: der Wert einer bestimmten Belohnung a in einer Situation s_1 ist eine Funktion der Wahrscheinlichkeit, mit der diese Belohnung a zu anderen Belohnungen b bis n in der Situation s_1 führt und welchen Wert diese Belohnungen b bis n in der Situation s_1 haben.

Die Erwartungswerte in einer Situation s_1 ist eine Funktion der Erwartungen für bestimmte in derselben Situation bereits erfahrene Belohnungen und generalisierten Erwartungen:

$$(3) \quad E_{s_1} = f \left(E'_{s_1} \ \& \ \frac{GE}{N_{s_1}} \right)$$

Die Erwartung E in der Situation s_1 ist eine Funktion der Erwartung einer Belohnung, die in derselben, vorausgegangenen Situation erfahren wurde (E'_{s_1}) und generalisierten Erwartungen aus anderen Situationen (GE), geteilt durch die Funktion der Anzahl der gemachten Erfahrungen in der Situation s_1 (N_{s_1}). Als algebraische Funktion schreibt sich Gleichung (3):

$$(3') \quad E = E' + \left(\frac{GE - E'}{N - 1} \right)$$

Für die Veränderung von Erwartungen behauptet ROTTER folgende Abhängigkeitsbeziehung:

$$(4) \quad \Delta E' = f \left(\frac{0 - E}{N} \right)$$

Die Veränderung einer spezifischen, tatsächlichen Erwartung E' , die einem Belohnungsereignis folgt, nimmt mit zunehmender Erfahrung ab, wobei 0 das spezifische Wahrscheinlichkeitsereignis (im Falle einer einzigen Belohnung gleich Null oder gleich eins) und E die vorher geschätzte Auftretenswahrscheinlichkeit einer Belohnung darstellt und N die Häufigkeit der vorangegangenen Erfahrungssituationen repräsentiert.

532 Anwendung der Theorie auf das Problem der Einstellungsbildung

5321 Logische Ableitung relevanter Theoreme und ihre empirische Evidenz

Aus den vorangegangenen vier Axiomen lassen sich folgende Theoreme für das erwartete Verhaltenspotential in

neuen Situationen ableiten:

T_1 aus (3'): wenn $N = 0$, dann ist auch $E' = 0$ und es folgt:
 $E = GE$

Das bedeutet, daß das Individuum für das Auftreten einer bestimmten Belohnung in einer bestimmten Situation, die für das Individuum neu ist, nicht auf einen Erfahrungswert aus einer gleichen, vorangegangenen Situation zurückgreifen kann ($E' = 0$), sondern daß generalisierte Erwartungen die spezielle Erwartung hinsichtlich eines Belohnungsereignisses in der Situation s_1 bestimmen.

An anderer Stelle führt ROTTER (1954, S. 207) aus, daß die generalisierten Erwartungen von der überwiegenden Zahl vergangener Mißerfolgs- oder Erfolgserlebnisse abhängen. Waren Mißerfolge die Regel, werden die generalisierten Erwartungen in der Situation s_1 negativ sein, während die Erinnerung zahlreicher positiver Erfahrungen hohe positive generalisierte Erwartungen hervorgerufen wird.

Das vermutet auch COHEN (1969, S. 104), der allerdings - eine von ROTTER abgelehnte Verfahrensweise - die situationale Erfahrungsgeschichte durch Einführung von Persönlichkeitskonstrukten erfassen will: Personen mit geringer Selbsteinschätzung reagieren in neuen Situationen mit überwiegenden Mißerfolgserwartungen im Gegensatz zu selbstbewußten Personen, die positive Erfolgserlebnisse antizipieren.

Das zweite ableitbare Theorem betrifft die Veränderung der Erwartungen mit der Zeit:

T_2 aus (4): wenn $N = 0$, dann $\Delta E' \longrightarrow \infty$

In neuen Situationen ist die Zahl der vorangegangenen Belohnungsfälle für eine bestimmte Situation s_1 gleich Null, die Veränderung der abgeschätzten Erwartungswerte strebt gegen unendlich.

In unbekannten Situationen sind daher die Erwartungen großen Schwankungen unterworfen, die sich mit zunehmender Erfahrung stabilisieren.

Für die Kommunikatorwirkung implizieren diese Theoreme folgendes:

H_{T1} muß nicht mit individuellen, konkreten und daher schwer zurückzuweisenden Erfahrungen des Rezipienten (E') in der Situation (Vorstellung eines neuen Einstellungsobjektes) konkurrieren - wie dies z.B. bei Einstellungsänderungsversuchen der Fall ist -, sondern kann seine Wahrscheinlichkeitsrechnungen ($P_f!$) über die Relation des neuen Einstellungsobjektes zu in bestimmter Weise bewerteten Zielen (I_f), die für den Rezipienten nicht unbekannt sein müssen, aufgrund seines Erfahrungsvorsprungs erfolgreich anbieten.

Daraus ergibt sich eine Modifikation des hier vorgestellten motivationstheoretischen Ansatzes (siehe Abschnitt 54): Die subjektive Wahrscheinlichkeit des Rezipienten, daß ein neues Einstellungsobjekt der Erreichung bestimmter Ziele förderlich ist, wird sowohl für neugierige als auch für weniger neugierige Personen WENIGER STARK von der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators abweichen, als die von unterschiedlich neugierigen Rezipienten wahrgenommene Belohnung von der Kommunikatorpräferenz verschieden ist. Stellen also dieselben Kommunikatoren ein neues Einstellungsobjekt vor, wird der Parameter B (Ausdruck für die Differenz zwischen der angebotenen Kommunikatorwahrscheinlichkeit und der vom Rezipienten wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit, s. S. 299 f. (P_s)) für Personen mit unterschiedlichem Neugiermotiv weniger stark variieren als der Parameter δ (Wertdiskrepanz bei der Zielbewertung durch den Kommunikator im Vergleich zur Wertintensität der Rezipientenziele). Außerdem - wenn man diesen Ansatz auf die Präsentation bekannter

Einstellungsobjekte an - wird der Parameter β bei neuen Einstellungsobjekten, eine Konstanz der übrigen Kommunikatormerkmale vorausgesetzt, eher gegen 1 streben, als bei präsentierten Aussagen über Einstellungsobjekte, die der Rezipient kennt (s. folgender Abschnitt 54).

H_{T_2} : Obwohl die Kommunikatoreinflußchance infolge der Abwesenheit eines spezifischen Erwartungswertes E' beim Rezipienten im Falle der Meinungsbildung vermutlich größer ist als bei versuchten Einstellungsänderungen, bezieht sie sich nach T_2 auf kürzere Zeiträume, d.h. die nachfolgenden Erfahrungen des Rezipienten begünstigen stärkere Erwartungsschwankungen als dies bei bekannten Einstellungsobjekten der Fall ist. Langfristig ist es daher u.U. schwieriger, eine herausgebildete Attitüde stabil zu halten.

Die Theoreme sind logische Bestandteile der ROTTERschen Lerntheorie, positive Bewährungsproben - und ROTTER zitiert eine Reihe von Untersuchungen¹⁾, die seine Axiome testen - gelten daher aus logischen Gründen auch für die Theoreme. Eine direkte Nachprüfung dieser Ableitungen erübrigt sich damit jedoch nicht, allerdings wären positive Testresultate einer einfachen Untersuchungsreplikation überlegen.

Interessant ist eine Übereinstimmung der Theoreme mit nachfolgenden Ergebnissen aus wahrnehmungstheoretischen Untersuchungen, die somit auch die aus den Theoremen gewonnenen beiden Kommunikatorhypothesen unterstützen:

1. JOHNSON (in: POSTMANN, 1963, S. 86) beobachtet bei der Beurteilung von neuen perzeptuellen Stimuli (Wahrnehmungsurteile über Töne und Gewichte) eine

1) Vgl. auch die Untersuchung von SEEMANN (1970), der den Ansatz von ROTTER in einem komplexeren sozialen System testet.

Durchschnittsbildung auf einem Wahrnehmungskontinuum. Die Generalisationseffekte der im Wahrnehmungsfeld kategorisierten Stimuli bestimmen sich nach deren Generalisationsgradienten und einem Gewichtungsfaktor über die Häufigkeit, mit der diese Stimuli bereits eingeordnet wurden. Die Geschwindigkeit, mit der eine Skala zur Beurteilung der vorgegebenen Stimuli nach Einführung eines neuen Stimulus geändert wurde, verhielt sich invers zur Zahl der vorangegangenen Versuche mit der Stimulusserie; d.h., je weniger Erfahrung mit einem Stimulus gemacht wurde, um so häufiger wurden die Wahrnehmungsurteile abgeändert (siehe T_2).

2. AUSTIN (1953) untersucht das Verhältnis von stellvertretenden Versuchs- und Irrtumsfolgen (vicarious trial and error (VTE)) in Abhängigkeit von der Bekanntheit der zu prüfenden Wahrnehmungshypothesen. Er stellt fest, daß VTE nicht ausschließlich von dem Bestätigungsgrad einer Hypothese abhängt, sondern nach einzelnen Lernstufen variiert. Im Anfangsstadium dominiert häufig eine falsche Hypothese, die eine geringe Nachfrage nach stellvertretenden Versuchs- und Irrtumsaktivitäten auslöst, dagegen ruft eine schwach bestätigte und schwach intensivierte Hypothese ein Maximum an stellvertretenden Versuchs- und Irrtums-Serien hervor, während eine subjektiv gut bestätigte, starke Wahrnehmungshypothese wenige Fremdbeurteilungen braucht.

Akzeptiert man den letzten Ausdruck als Synonym für VTE, wird die theoretische Parallele zur Kommunikatoraktivität bei der Verbreitung einer neuen Aussage, die vom Rezipienten eine Verarbeitung neuer Hypothesen verlangt, deutlich und erhärtet T_1 und H_{T_1} . Schwach bestätigte Hypothesen (in den Termen von ROYTER: Fehlen einer konkreten, situationsspezifischen Erwartung E') erhöhen die Nachfrage nach fremden, stellvertretenden Versuchs- und Irrtums-Ergebnissen (Fremdwahrscheinlichkeits-

rechnung des Kommunikators). Aus diesem wahrnehmungstheoretischen Ansatz ergibt sich noch die zusätzliche Frage, unter welchen Bedingungen es für neue Situationen typisch ist, daß zunächst falsche Hypothesen akzeptiert werden, die keine Bestätigungs- oder Falsifikationsaktivitäten über den Umweg einer stellvertretenden Versuchs- und Irrtumsfolge hervorrufen. Diese Anregung kann aber in diesem Zusammenhang nicht weiter verfolgt werden.

5322 Zusatzbedingungen bei internen bzw. externen Kontrollerwartungen

Zusatzbedingungen für die Variabilität der psychologischen Situation, in der das Individuum bestimmte Belohnungserwartungen formt, findet ROTTER mit seinem Mitarbeiter JAMES (in: ROTTER, 1960, 1966, 1971):

B₁:

Das Ausmaß, in dem eine Person eine Belohnungssteuerung durch eigene oder fremde Einwirkung wahrnimmt (Belohnungskontrolle interner Art: Person macht das eigene Verhalten für das Eintreten eines Belohnungsereignisses verantwortlich; externe Belohnungskontrolle: das Belohnungsereignis ist vom eigenen Verhalten weitgehend unabhängig) bestimmt die Erwartungshöhe, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein bestimmtes Belohnungsereignis eintritt.

B₂:

Interne Kontrollerwartung intensiviert über die Erwartungsstärke einen negativen oder positiven Verstärkungseffekt. Externe Kontrollerwartung steigert die Erwartungen in geringerem Maße, bzw. baut die Erwartungen nach negativer Erfahrung weniger stark ab.

B₃:

Interne Kontrollerwartung ruft mehr Generalisations-

antworten auf ähnliche Situationen hervor, als die wahrgenommene externe Belohnungskontrolle.

B₄:

Interne Kontrollerwartung verzögert Extinktion, externe beschleunigt Extinktion.

B₅:

Interne Kontrollerwartung verhindert und externe Kontrollerwartung verstärkt ein spontanes Wiederauftreten einer gelöschten Antwort.¹⁾

Für neue Situationen ließe sich die Variable 'wahrgenommene Belohnungssteuerung' folgendermaßen verwenden:

Eine neue Situation wird eher als eine vom eigenen Verhalten unabhängige, wenig kontrollierbare Situation wahrgenommen. Neue Situationen, bzw. die Bewertung neuer Einstellungsobjekte, entsprechen demnach mehr einer externen Kontrollmöglichkeit, als weniger neue Situationen.

Persönlichkeitsbedingte Unterschiede innerhalb der neuen Situation sind davon nicht betroffen.

Für diese logische Gleichsetzung, die auch als empirischer Satz formuliert werden kann, sprechen zwei voneinander unabhängig durchgeführte Untersuchungen:

GOOD (1952, in: ROTTER, 1954, S. 177), ebenso BRIM (1955), der bei unbekannten Kognitionen eine allgemeine Präferenz für mittlere Werte feststellte, beobachtet, daß bei unbekannten Aufgaben eine mittlere Wahrscheinlichkeit (Wahl zwischen 0 und 5) erwartet wird. Auf der anderen Seite findet BLACKMAN (1952, in: ROTTER, 1966), daß seine Versuchspersonen ein vorgegebenes Belohnungsmuster dann nicht als zufallsabhängig ansehen, wenn es

1) Unter Hinzufügung von B₁ müßten B₂₋₄ aus den vier Axiomen ableitbar sein. Bei Konstanz der Belohnungsintensitäten wären postulierte Erwartungsveränderungen als verstärkende oder reduzierende Faktoren einzusetzen, die unterschiedliche Antwortwahrscheinlichkeiten nach sich ziehen. JAMES gelangte zu diesen Ergebnissen sowohl über die Messung individueller Unterschiede (allgemeine Einstellung gegenüber wahrgenommenen Belohnungskontrollen) als auch über experimentell induzierte Situationsunterschiede, die dem Individuum mehr oder weniger Belohnungskontrollen zugestehen. Das spricht nach ROTTER (1960, Anm. 3, S. 310) für eine Auflösung der Persönlichkeitskonstrukte in situationale Stimulusbedingungen.

1. signifikant von einem 50 %igen Belohnungsmuster abweicht, wenn
2. die Belohnungsfolge ein Muster erkennen läßt und wenn
3. lange Serien mit einer oder zwei Alternativen präsentiert werden.

Zugunsten der Aussage, daß in neuen Situationen der Eindruck vorherrscht, eigenes Verhalten bestimmt in geringem Maße den Belohnungsausgang, kann folgende unabhängig voneinander geprüfte empirische Beziehungskette aufgestellt werden:

H_1

Neue Aufgaben sind mit mittleren Wahrscheinlichkeitsvoraussagen verbunden.

H_2

Mittlere Ereigniswahrscheinlichkeiten werden als zufallsabhängig wahrgenommen (= df. externe Belohnungssteuerung).

5323 Zusammenfassung

Zusammenfassend wären die Resultate von JAMES (einschließlich der beiden Theoreme) (B_{1-4}) wie folgt auf das Verhalten in neuen Situationen anwendbar:

H_{T_1} :

Der Kommunikator verfügt als einziger über eine spezifische situationsbezogene (Präsentierung eines neuen Einstellungsobjektes) Wahrscheinlichkeitsrechnung (T_1 aus (3') $E = GE$).

H_{T_2} :

In neuen Situationen finden häufige Erwartungswechsel statt. (T_2 aus (4): $\Delta E' \rightarrow \infty$) Annahme, daß neu herausgebildete Einstellungen wenig dauerhaft sind.)

H_{B_2} :

Der Wert der Erwartungsveränderungen ist in neuen Situationen geringer als in bekannten Situationen (Präsentierung einer Aussage über ein bekanntes Einstellungsobjekt).

H_{B_4} :

War der Kommunikator beim Rezipienten erfolgreich in der Herausbildung der vorgeschlagenen Meinung, ist mit einer geringen Resistenz bei nachfolgenden Beeinflussungsversuchen zu rechnen.¹⁾

Die zu Beginn der Arbeit (vgl. Abschnitt 1) geäußerte Vermutung einer theoretischen Ähnlichkeit zwischen der Problematik der Einstellungsbildung und beobachteten geringen Resistenzen gegenüber Angriffen auf Einstellungsobjekte, die als selbstverständlich hingenommen werden, wird hier bestätigt.

McGUIRES (1961, 1964, 1968b, u.a. 1961, 1962) beobachtete Erhöhung der Resistenz durch die Bekanntmachung mit gleichen oder verschiedenen Verteidigungsargumenten vor der Kommunikationsattacke würde innerhalb dieses theoretischen Rahmens eine neue Interpretation erfahren. Die Ausstattung mit gleichen oder die Anregung zur Herausbildung ähnlicher Verteidigungsmechanismen erhöht die wahrgenommene Erwartung, bestimmte Belohnungsereignisse herbeizuführen, bzw. bestimmten Bestrafungen auszuweichen.

H_{B_3} :

Neue Aussageobjekte rufen weniger Generalisationsantworten hervor als bekannte Einstellungsobjekte, zu denen in der Aussage Stellung genommen wird.

1) Das logische Verhältnis von H_{T_1} und H_{B_4} wäre auf eine Inklusivitätsbeziehung hin zu T_2 prüfen.⁴

533 Theoretische Integration einiger widersprüchlicher Untersuchungsergebnisse zum Einfluß des Kommunikators

Mit Hilfe des theoretischen Rahmens von ROTTER kann nun versucht werden, ohne alle möglichen Koordinationsregeln auszuformulieren, einige Relativierungen vorzunehmen, die in der Lage sind, die im Laufe der Diskussion mehrfach angedeuteten widersprüchlichen empirischen Ergebnisse zu konditionieren. Diese Zusatzbedingungen in Form von empirischen Koordinationsregeln bedürfen allerdings einer empirischen Nachprüfung.

H_{S_1} :

Ähnlichkeit zwischen dem Kommunikator und dem Rezipienten wird nur dann die Einflußchance des Kommunikators erhöhen, wenn das Ähnlichkeitsmerkmal (1) generalisierte Ähnlichkeiten beim Rezipienten auslöst, die für die Erwartungsbestimmung des Belohnungsereignisses a relevant sind, und/oder wenn (2) keine konfligierende oder verstärkende Erwartungen bezüglich alternativer Belohnungen b oder (3) keine konfligierenden Belohnungen b ausgelöst werden und/oder (4) der Belohnungswert a günstig beeinflusst wird.

In der Hypothese H_2 , S. 94 waren die Untersuchungsergebnisse von EPSTEIN über die ethnische Unähnlichkeit, die untypischerweise Modellnachahmung begünstigte, genannt. Dieses überraschende Ergebnis könnte nun damit erklärt werden, daß eine konfligierende Erwartung bezüglich des Eintretens eines Bestrafungsereignisses (unerlaubte Aggression) gesenkt wurde.

In der postulierten Interaktionshypothese zwischen Ähnlichkeit und Fachkompetenz (I_3 auf S. 31) würde starke Unähnlichkeit nach der in H_{S_1} bezeichneten Koordinationsregel die Einflußchance des Kommunikators mindern, da generalisierte Erwartungen geringe Chancen haben, beim Rezipienten induziert zu werden. Ebenso würde große Ähnlichkeit des Rezipienten mit einem kompetenten Kommunikator konfligierende Bestrafungen (Konkurrenzbeziehungen) auslösen und somit die Überredungschance des Kommunikators in Verbindung mit einer wenig akzeptierten

Fremdwahrscheinlichkeit mindern.

Nach I_4 würden in Verbindung mit den Koordinationsregeln die Überzeugungsaussichten des Kommunikators dann erhöht werden, wenn zusätzliche alternative Belohnung und kompatible Wahrscheinlichkeitsrechnungen durch die Merkmalskombination Ähnlichkeit und Zuneigung hervorgerufen werden.

H_{S_2} :

Die Fachkompetenz des Kommunikators wird dann akzeptiert, wenn er im Falle der Einstellungsbildung generalisierte, relevante Erwartungen bezüglich der Belohnungsgewißheit a erzeugen kann und erhöht seine Überredungschance, wenn keine mit der Belohnung a konfligierenden Erwartungen hinsichtlich alternativer Belohnungen hervorgerufen werden und/oder wenn der Belohnungswert für die Belohnung a positiv beeinflusst wird.

H_{S_3} :

Eine vom Kommunikator geäußerte Zuneigungsbezeugung gegenüber dem Rezipienten vergrößert seine Einflußmöglichkeiten, wenn keine konfligierenden oder aber kompatible affektive Belohnungen b und Erwartungen bezüglich des Belohnungsereignisses a ($R.V._b$ und R_{a+b}) den Belohnungswert a senken bzw. verstärken.

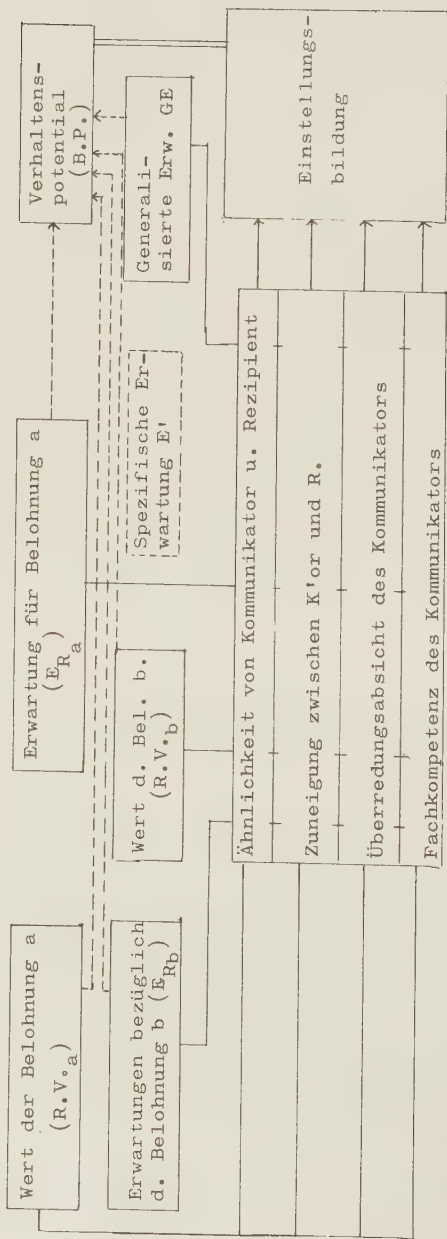
H_{S_4} :

Ob eine wahrgenommene Überredungsabsicht die Einflußchancen des Kommunikators beeinträchtigt, hängt von einer Vielzahl möglicher Beziehungen des Terms Überredungsabsicht zu den Termen aus den ROTTERschen Axiomen ab:

Der Belohnungswert a (Verhältnis des neuen Einstellungsobjektes zu positiv bewertetem Ziel a) sollte nicht reduziert werden, es dürfen keine alternativen inkompatiblen Belohnungsquellen oder Bestrafungsereignisse (Selbstwertbedrohung) damit in Verbindung stehen, die Erwartungen bezüglich des Eintreffens des Belohnungsereignisses a im Verhältnis zu anderen Belohnungsquellen b sollten nicht negativ beeinflusst werden oder eine verstärkende Wirkung zeigen (siehe Interaktionshypothese I_1), außerdem müßte eine Reduzierung der Belohnungserwartung über generalisierte Erwartungen ausgeschlossen sein (z.B. Annahme des Rezipienten auf Grund der Überredungsabsicht, daß der Kommunikator falsche Hypothesen propagiert oder versprochene Belohnungen R_a dem Rezipienten nichts nützen).

Diese Integrationsbeispiele zeigen, daß einzelne Untersuchungsreplikationen, selbst wenn mehrere Kommunikatorvariablen berücksichtigt werden, geringere Erfolgsaussichten haben, uneinheitliche Ergebnisse zu klären als allgemeine Theorien, die diese empirischen Generalisierungen relativieren, d.h. einschränkende Bedingungen nennen, nach denen z.B. ein unähnlicher Kommunikator Überredungschancen hat. Diese Strategie ist auch dem systematischen aber atheoretischen Ordnungsversuch im Abschnitt 22 überlegen. Es werden nicht nur bekannte, empirisch-induktiv gewonnene Faktoren logisch systematisch kombiniert, sondern zusätzliche Bedingungen werden durch die Anwendung theoretisch-systematischer Sätze gewonnen. Übersicht 27 stellt nun noch einmal die 'empirischen' Kommunikatorvariablen den Variablen der sozialen Lerntheorie gegenüber. Damit ist es möglich, alle möglichen theoretischen Beziehungen zu formulieren, die dieser Integrationsversuch gestattet.

Übersicht 27: Hauptmerkmale des Kommunikators in ihrem Einfluß auf die Einstellungsbildung durch massenkommunikatorische Aussagen und ihre theoretische Integration mit Hilfe der sozialen Lerntheorie von Rotter



Anmerkungen:

- (1) Jede durchgezogene Linie ist als empirische Koordinationsregel formulierbar, die eine Ableitung aus den verschiedenen Axiomen einschließlich der oben formulierten Theoreme erlaubt. Die Axiomrelationen sind mit gestrichelten Pfeillinien bezeichnet, doppelte Linien stehen für logische Termkoordinationen.
- (2) Die Indizes der Rotter'schen Theorie wurden vereinfacht wiedergegeben: es sind mehrere Erwartungen bezüglich der verschiedenen Belohnungen b, die in Konflikt zu a oder mit Belohnung a vereinbar sein kann.
- (3) Der Term spezifische Erwartung E' wurde durchbrochen eingerahmt, um das für die Einstellungsbildung relevante Theorem H_{T_1} , das die Abwesenheit spezifischer Erwartungen voraussagt, anzudeuten.

- 54 Motivationstheoretischer Ansatz zur Erklärung von Einstellungsbildung
- 541 Einstellungsbildung durch kognitive Überzeugung: analoge Anwendung der Wert-Erwartungs-Theorie auf eine interpersonale Kommunikationssituation
- 5411 Funktionsgleichung und ihre Variablen

Auf der Grundlage motivationstheoretischer Überlegungen (ATKINSON, 1964) und ihrer Erweiterung für eine INTERPERSONALE SITUATION, die die Wahrnehmung anderer Personen und ihrer Äußerungen einschließen muß, kann folgende Funktionsgleichung¹⁾ aufgestellt werden:

$$EB_{e_{1-n}} = f(\alpha(P_{f_{e_{1-n}, Z_{a-n}}} + P_{s_{e_{1-n}, Z_{a-n}}}) \times (\delta(I_{f_{Z_{a-n}}} + I_{s_{Z_{a-n}}}) \& M_v))^{1)}$$

Zunächst sollen die in der Funktionsbeziehung enthaltenen Variablen EB, P_f, P_s, I_f, I_s und M_v erläutert werden.

1) Diese Funktionsgleichung postuliert eine Variablenverknüpfung, die nur scheinbar präzise ist und in der Realität in dieser Form schwierig zu überprüfen ist. Trotzdem ist es ein nützliches Denkmodell, das zum Beispiel eine Entscheidung bezüglich der Interaktionswirkungen der unabhängigen Variablen erfordert. Obwohl in der ursprünglichen Version von ATKINSON alle Variablen mit Ausnahme der später hinzugefügten 'inertial tendency' multiplikativ verknüpft sind, kann mit ähnlicher Sicherheit eine Verknüpfungsregel für das hier als wichtig und dominierend eingeführte Neugiermotiv nicht behauptet werden.

54111 Einstellungsbildung

D₁

Einstellungsbildung (EB) als abhängige Variable wurde eingangs (vgl. Abschnitt 112) definiert als die affektive Bewertung eines relativ neuen Einstellungsobjektes¹⁾ durch den Empfänger einer Aussage.

Da die motivationstheoretischen Ansätze vornehmlich Verhaltensphänomene zu erklären suchen, wäre die Bewertung eines kognitiven Elementes (Einstellungsobjekt) gleichzusetzen mit den dort verwendeten Termini der Verhaltenstendenz (s. ATKINSON, 1964, und ATKINSON und BIRCH, 1970), die diese Variablen als kognitive Korrelate des komplizierteren Konfliktmodells behandeln). Ob es sich hier nur um eine Analogie handelt oder eine zu vertretende logische Koordination der Terme, ist eine in diesem Zusammenhang zunächst weniger zentrale Frage. ATKINSON (1964, S. 2) beispielsweise beansprucht mit seiner Motivationstheorie nicht die Erklärung von Lern- und Wahrnehmungsphänomenen, sondern setzt voraus, daß das Individuum bereits Umweltstimuli wahrgenommen hat, die sich dann in Motivationsprozessen zu Verhaltenstendenzen und tatsächlichen Handlungen formieren. Unter Einstellungsbildung wird weder das Lernen von Attitüden im Sinne einer behavioristisch definierten Variablen (z.B. WEISS: Geschwindigkeit der Meinungszustimmung) verstanden, noch eine kognitive Reproduktion bestimmter vorgegebener Antworten unter Vernachlässigung affektiver Komponenten. Es ist denkbar, daß die Determinanten für Verhaltenstendenzen, die gleichfalls Präferenzen für bestimmte Zielobjekte indizieren,

1) Die Definition des Merkmals neu erfolgte über Hilfskonstruktionen (vgl. Abschnitt 112). Sie sollen die schwierige Abgrenzung neuer Aussagen von bekannten Aussagen ermöglichen:

1. Informationsquelle ist Monopolist:
 - 1.1. Erfundene Aussage
 - 1.2. Informationszugang ist nur dem Informanten möglich, die Aussage ist aber empirisch wahr
2. Subjektive Kriterien, die Versuchspersonen und/oder Judger erfüllen sollten:
 - 2.1. Befragung (direkt)
 - 2.2. Informationstest
 - 2.3. Neutrale Bewertung eines Objektes

zwar nicht identisch sind mit den Bestimmungsfaktoren für Attitudenbildung, aber mit Hilfe von Zusatzfaktoren eine wichtige theoretische Ausgangsbasis zur Verfügung stellen. Bei der Verwendung von Variablen aus motivationstheoretischen Ansätzen wird es sich also in keinem Fall um eine logisch-deduktive Anwendung handeln können, sondern um eine modifizierte Übernahme einiger Terme, die durch vermutlich relevante Sätze aus anderen Theorien ergänzt werden.

54112 Komponenten der Gesamtwahrscheinlichkeit:
Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung, subjektive Wahrscheinlichkeit und Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz (Glaubwürdigkeit des Kommunikators)

D₂

Die subjektive Wahrscheinlichkeitsrechnung kennzeichnet die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit, mit der ein Einstellungsobjekt der Erreichung oder Blockierung eines oder mehrerer Ziele (Inzentivwert) dient. Die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators bezieht sich auf dieselbe Kontingenzbeziehung zwischen Einstellungsobjekt und Zielvorstellungen.

Die Gesamtwahrscheinlichkeit setzt sich aus der gewichteten Summe der Fremdwahrscheinlichkeit (P_f), d.h. der angebotenen Wahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators zusammen, nach der die Einstellungsobjekte 1 bis n für die Erreichung der Ziele a bis n in Frage kommen und der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit des Rezipienten (P_g), mit der der Rezipient die Einstellungsobjekte 1 bis n als geeignet zur Zielverwirklichung ansieht.

Der Parameter α schließt eine doppelte Wahrscheinlichkeitszuschreibung für dieselben Einstellungsobjekte aus und ist in der Regel kleiner als 1 (die Gesamtwahrscheinlichkeit sollte nicht größer als 1 sein, wobei subjektive Fehlrechnungen, soweit sie nicht empirisch belegt sind, nicht ausgeschlossen sein dürfen) und ist gleich $1/2$, wenn $\beta = 1$ ist und die Wahrscheinlichkeiten sich auf dieselben Ziele beziehen.

D₃

Der Parameter β bestimmt das AUSMASS DER GLAUBWÜRDIGKEIT des Kommunikators hinsichtlich seiner Erwartungsäußerungen. Um wieviel β kleiner als 1 ist, ist ein Maß für das Mißtrauen oder das Zutrauen des Rezipienten in die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators. β könnte z.B. gemessen werden als Differenz zwischen P_f und P_s .

Diese Behauptung läßt sich zunächst mit einem trivialen aber einleuchtenden Beispiel aus der Werbung verdeutlichen. Der Gesetzgeber hat zwar die sog. Superlativwerbung verboten, es fragt sich jedoch, ob solche Werbesprüche, die mit absoluter Sicherheit die Wirksamkeit eines Mittels behaupten, nicht von vornherein auf Ablehnung stoßen werden. Von vielen Werbeprodukten ist dem Käufer z.B. bekannt, daß das versprochene Ergebnis nicht leicht, also wenig wahrscheinlich erreicht wird. Dem Verkäufer eines Haarwuchsmittels, das mit absoluter Gewißheit auch in 'schweren' Fällen wieder zu jugendlicher Lockenpracht verhilft, wird nur in den seltensten Fällen geglaubt werden. Hier liegt eine extreme Diskrepanz zwischen der vom Kommunikator behaupteten Wahrscheinlichkeit und der vom Rezipienten wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit vor.

Mit dieser Variablen 'Diskrepanz zwischen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung und subjektiver Wahrscheinlichkeitsrechnung' wird eine AUSSAGEABHÄNGIGE GLAUBWÜRDIGKEITS-VARIABLE eingeführt. Das bedeutet, daß sich die Glaubwürdigkeit des Kommunikators primär aus bestimmten in seiner Aussage vorkommenden Behauptungen ergibt. Die wichtigsten Glaubwürdigkeitsvariablen 'Fachkompetenz', die meist durch Zusatzauskünfte über Ausbildung, Status des Kommunikators beim Rezipienten einen Kompetenzeindruck vermitteln sollen, wären unabhängige Variablen, die diese Diskrepanzwahrnehmung als intervenierende Variable beeinflussen würden. Dieselbe Stellung würde die Variable Ähnlichkeit zwischen Kommunikator und Rezipient (vgl.

Übersicht 4 in Abschnitt 221) einnehmen.

Im zweiten Teil der Arbeit ist Fachkompetenz und Eigeninteresse des Kommunikators als Antezedenzvariable für die Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz dargestellt worden (vgl. Abschnitt 222221 S. 92 ff.). Wenn die Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz den Status einer unabhängigen Variablen einnimmt, ist gleichzeitig etwas über den Allgemeinheitsgrad der Glaubwürdigkeitsaussage gesagt. Die so definierte Glaubwürdigkeitsvariable stellt in ihrer postulierten Beziehung zur Einstellungsbildung den allgemeineren Satz im Vergleich zu den Aussagen über Überredungsabsicht, Eigeninteresse, Ähnlichkeit usw. dar.

54113 Komponenten der Gesamtbelohnung: Inzentivwerte des Kommunikators, subjektive Inzentivwerte und Inzentivwertdiskrepanz (Glaubwürdigkeit des Kommunikators)

D₄

Die Inzentivwerte des Kommunikators (I_f) und die subjektiven Inzentivwerte des Rezipienten (I_s) bezeichnen die Bewertung der Konsequenzen, die durch die Übernahme einer Einstellung eintreten werden. Die Gesamtbelohnung ergibt sich aus den vom Kommunikator im Zusammenhang mit den Einstellungsobjekten propagierten Werten der Ziele a bis n und denselben oder alternativen Zielwertintensitäten der Ziele a bis n, die der Rezipient in Betracht zieht.

Diese alternativen Ziele des Rezipienten können sich sowohl auf Beziehungen zwischen den in der Aussage propagierten Einstellungsobjekten und bestimmten Zielvorstellungen beziehen als auch auf Ziele, die in keinem Zusammenhang mit den Einstellungsobjekten stehen. Da solche vom Einstellungsobjekt unabhängigen Bedürfnisse des Rezipienten auch in den Motiven, soweit sie relativ stabile Dispositionen darstellen, zum Ausdruck kommen können,

wurde in dieser Gleichung diese Zielsumme, die gleichfalls einen Gewichtungsfaktor für die Wahrscheinlichkeit, mit der diese Ziele erreicht werden können, und für die additive oder multiplikative Interaktionsbeziehung bei einer Mehrzahl solcher Ziele benötigen, nicht gesondert aufgeführt.

Der Parameter γ stellt wieder einen Ausgleichsfaktor dar, soweit vom Kommunikator und vom Rezipienten dieselben Ziele bewertet werden. Die Größe δ steht für die Diskrepanz zwischen den Inzektivwerten von Kommunikator und Rezipient. Der Wert δ indiziert ähnlich wie β die 'kritische Haltung', die der Rezipient dem Kommunikator entgegenbringt, jedoch ist diese kritische Haltung mit einer affektiven Tönung versehen. Es soll das Ausmaß des ZUTRAUENS bezeichnen, das der Rezipient dem Kommunikator entgegenbringt und als Glaubwürdigkeit im weiteren Sinne gelten kann.

Die Konsequenzen dieser Inzektivwertdiskrepanz unterscheiden sich von denen der Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz. Abweichungen oder Übereinstimmungen können vor allem bei einer fortgesetzten Interaktionsbeziehung zwischen Kommunikator und Rezipient zu einer aussageunabhängigen Belohnungsart werden, die die Einflußchancen des Kommunikators unabhängig von dem, was er sagt, erhöhen werden. Ein ähnlicher situationsunspezifischer 'Kredit' bei andauernden Kommunikator-Rezipienten-Beziehungen (z.B. Zeitungsabonnenten) werden Wahrscheinlichkeitsdiskrepanzen nicht haben. Die Tatsache, daß den Börsentips eines Wirtschaftsredakteurs geglaubt wird, wird nicht dazu führen, daß ein von ihm empfohlenes Buch über das Heldenepos des frühen Mittelalters in die Reihe der 'kaufwürdigen' Bücher aufgenommen wird, Konstanz der übrigen Bedingungen, die ein solches Kaufvorhaben begünstigen - Interesse (I_s) und sicherer zusätzlicher Informationsgewinn (P_s) - vorausgesetzt. Haben sich aber aufgrund der sonstigen Wirtschaftsanalysen des Redakteurs

übereinstimmende Bewertungen der Konsequenzen herausgestellt, wird diese unspezifische Sympathie vielleicht zu einem 'Überfliegen' der Rezension führen.

Dieses Beispiel macht zwei andere Wirkungshypothesen deutlich, die gleichfalls die relative Bedeutung einer Inzentivwertdiskrepanz gegenüber der Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz betreffen.

Die Schwankungsbreite wird im Vergleich zur Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz BREITER sein. Das bedeutet, daß größere Abweichungen geduldet werden können, ohne daß eine die Einstellungsbildung fördernde oder hemmende Wirkung davon ausgeht. Außerdem ist die Diskrepanz insgesamt weniger schädlich.

Bei gleicher Diskrepanz wirkt sich ein β -Wert, der die Unglaubwürdigkeit widerspiegelt, schädlicher aus als die Inzentivwertdiskrepanz.

Am Beispiel des Wirtschaftsjournalisten bedeutet dies, daß seinen Börsentips geglaubt werden kann, obwohl er abweichende Vorstellungen von einer gerechten Aktienbesteuerung hat oder, um es noch extremer zu formulieren, obwohl er andere Parteipräferenzen zu erkennen gibt. Für die Beurteilung seiner Ausführungen zur angemessenen Lohnerhöhung im Falle eines Tarifstreiks können aber sehr abweichende Zielvorstellungen über wünschenswerte Wirtschaftsordnungen z.B. eine wichtige Rolle spielen und die Meinungsübernahme seiner Lohnsatzempfehlungen beeinträchtigen.

Bis zu welchem Grad eine Diskrepanz sich schädlich auswirkt, ist also von weiteren Faktoren, z.B. der Zentralität der angesprochenen Zielvorstellungen abhängig. Im folgenden Abschnitt wird diese Frage aufgrund der Überlegungen von DOWNS noch einmal aufgegriffen.

ZUSAMMENFASSEND wurden die beiden Diskrepanzvariablen β und ϕ wie folgt definiert:

$D_3 : \beta = \text{df}$ Diskrepanz zwischen der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators und der subjektiven Wahrscheinlichkeit des Rezipienten

Um wieviel β von 1 verschieden ist, kennzeichnet das AUSMASS der Glaubwürdigkeit, die der Rezipient dem Kommunikator attestiert

$D_5 : \delta = \text{df}$ Diskrepanz zwischen den Inzentivwerten des Kommunikators und den subjektiven Inzentivwerten des Rezipienten.

Um wieviel δ von 1 verschieden ist, kennzeichnet das AUSMASS des Zutrauens, das der Rezipient dem Kommunikator entgegenbringt

Hinsichtlich der differentiellen Wirkung der beiden Diskrepanzvariablen wurden Vermutungen aufgestellt, die einmal die längerfristige Wirkung in einer andauernden Kommunikator-Rezipienten-Beziehung betreffen und zum anderen die relative Bedeutung der beiden Diskrepanzvariablen festlegen:¹⁾

$H_{3.1.1}$

Inzentivwertdiskrepanzen oder -übereinstimmungen werden sich längerfristig als aussagenunabhängige zusätzliche Belohnungsquellen auswirken.

$H_{3.1.2}$

Wahrscheinlichkeitsdiskrepanzen sind spezifischer und wirken sich in geringerem Ausmaße auf andere Aussagen desselben Kommunikators einflüßhemmend oder einflüßfördernd aus.

$H_{3.2}$

Inzentivwertdiskrepanzen sind generell weniger schädlich als Wahrscheinlichkeitsdiskrepanzen: Die Schwankungsbreite von δ ist größer und sie geht von einer größeren Minimaldiskrepanz aus, d.h. im Vergleich zur Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz werden nicht nur größere Maximalwerte, sondern auch größere Minimaldifferenzen geduldet.

1) In Abschnitt 5412 ist in H_3 die allgemeine hypothetische Beziehung der Diskrepanzvariablen zur Einstellungsbildung aufgeführt. Diese Hypothesen werden daher als spezifizierende Wirkungshypothesen $H_{3.1}$ und $H_{3.2}$ der allgemeinen Wirkungshypothese H_3 behandelt.

54114 Exkurs zur hier entwickelten Glaubwürdigkeitsdefinition: rationale Informationsselektion nach DOWNS

Zur Beantwortung einer anderen Frage in einer sehr viel umfassenderen, makrosoziologischen Analyse erörtert DOWNS (1968) die Bedingungen, unter denen Informationen ausgewählt werden. Diese Informationsselektion stellt im Rahmen seines Modells zur Erklärung rationalen Wählerverhaltens eine wichtige Größe dar. Da die Frage in einem sehr viel breiteren Zusammenhang gestellt wird, kann eine Gegenüberstellung der aus völlig verschiedenen Anliegen heraus entwickelten Problemlösungen von Nutzen sein. Zunächst sollen der Ansatz und die Berührungspunkte mit der vorliegenden Frage kurz dargestellt werden:

Auf einer Stufe des mehrfach gegliederten Entscheidungsprozesses muß Information, die für die Wahlentscheidung relevant sein kann und verwendet werden soll, ausgewählt werden. Die Qualität dieser Auswahl bestimmt dann die folgende Analyse der Fakten und die Beurteilung der Konsequenzen, sowie alle weiteren Entscheidungsschritte des potentiellen Wählers. Da die Menge der Informationen prinzipiell unendlich ist, d.h. da wir in einer ungewissen Welt leben, und da die Beschaffung von Informationen mit Kosten verbunden ist, erscheint es sinnvoll, die Kosten der Informationsbeschaffung zu delegieren.

An diesem Punkt können nun die Überlegungen von DOWNS zur Beantwortung der vorliegenden Frage herangezogen werden. Die Beschaffung oder auch die Bewertung von Informationen wird man nicht an jedermann delegieren können, sondern nur an solche Personen, deren Meinungen - mit den Worten von DOWNS: deren Datenanalyse und auch deren weitergehende Datenauswertung - man akzeptieren kann. Das Akzeptieren einer fremden Meinung schließt hier,

ohne daß dies DOWNS so nennt, sowohl Einstellungsbildung wie auch Einstellungsänderung ein. Die Bedingungen für eine Übertragung der Informationsarbeit, mit der unter anderem die Informationskosten gesenkt werden können, und die Beschreibung eines rationalen Informationssystems, über das jeder verfügt, das aber unterschiedlich effizient sein kann, können daher mit bestimmten Anforderungen an den Kommunikator, dem geglaubt wird, verglichen werden.

Die verschiedenen Entscheidungsstufen und die dazugehörigen Informationskosten sind in Übersicht 28 zusammengestellt.

541141 Entscheidungsstufen und Kostenarten

Die beiden wichtigsten Kostenarten sind die ANALYSEKOSTEN und die AUSWERTUNGSKOSTEN. Die Analysekosten entstehen bei der Datenanalyse. Voraussetzung für eine wirksame Delegation ist hier die Tatsache, daß der Beauftragte dieselben AUSWAHLPRINZIPIEN haben muß. Werden auf der nächsten Stufe der ANALYSENBEWERTUNG (Beurteilung der Konsequenzen im Lichte relevanter Theorien) - auch die entsprechenden AUSWERTUNGSKOSTEN delegiert, ist ÄHNLICHKEIT DER ZIELSTRUKTUR und auch eine ähnliche, ebenso gute oder bessere URTEILSFÄHIGKEIT erforderlich. Alle drei Voraussetzungen erörtert nun DOWNS nicht näher, so daß man versuchen kann, über die analytisch getrennten Entscheidungsstufen eine Präzisierung zu erreichen. Auf ihnen fallen die Kosten an und es müssen bestimmte Aufgaben erledigt werden.

541142 Ähnliches Auswahlprinzip versus Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz

Die Analyse der Daten (zweite Entscheidungsstufe), die bereits das Sammeln und Auswählen von Fakten voraussetzt,

soll "konkret zu faktischen Schlußfolgerungen und ihre(n) Konsequenzen" führen (DOWNS, 1968, S. 204). Wenn es möglich ist, Schlußfolgerungen zu ziehen, sind die einzelnen Fakten bereits mit bestimmten Schlußfolgerungen in Beziehung gesetzt worden. Diese Beziehungen zwischen einzelnen Fakten und bestimmten Zielvorstellungen sind im vorliegenden Ansatz den Wahrscheinlichkeitsbeziehungen vergleichbar. Das Auswahlprinzip, das der Beauftragte in ähnlicher Weise anwenden soll, wie der Auftraggeber, muß also die Postulierung bestimmter Wahrscheinlichkeitsbeziehungen ermöglichen. Nur an einer Stelle führt DOWNS hierzu aus: "Auswahlprinzipien sind Regeln, die festlegen, was zu gebrauchen ist und was nicht" (DOWNS, 1968, S. 206). Das, was zu gebrauchen ist, wurde bereits in der vorausgehenden Entscheidungsstufe, der Sammlung und Auswahl von Fakten, vorbestimmt. Hier wurde gefordert, daß die Daten zu den für die Entscheidung RELEVANTEN ZIELEN in Beziehung gesetzt werden müssen. Auswahl der zu gebrauchenden Daten heißt also, daß Daten, die in keiner Beziehung zu relevanten Zielen stehen, nicht gesammelt werden und daher auch nicht in die weitere Analyse eingehen. Irrelevante Fakten-Ziel-Beziehungen lassen sich aber wieder mit dem Grad der Wahrscheinlichkeit zwischen beiden Elementen genauer kennzeichnen: Das Ereignis (Faktum) a ist dann unabhängig vom Ziel x, wenn das Eintreten des Ereignisses a keine Veränderung des Zielzustandes x bewirkt. Dies entspricht dem theoretischen Nullpunkt einer bipolaren Skala zur Messung der Dimension Wahrscheinlichkeitsbeziehung zwischen Ereignis a und Ziel x. Daraus kann man ersehen - und das ist für die Explikation der Voraussetzungen für eine rationale Delegation der Bewertungskosten wichtig -, daß bereits auf der ersten Stufe - Sammeln und Auswählen von Daten - und damit auch auf der folgenden Stufe Beauftragter und Auftraggeber eine ähnliche Zielstruktur haben müssen. Ähnlichkeit der Ziele wird von DOWNS aber erst auf der letzten Entscheidungsstufe als Voraussetzung eingeführt.

Übersicht : Gegenüberstellung einzelner Entscheidungsschritte mit den Kosten,
die auf diesen Stufen entstehen und den Voraussetzungen für eine
rationale Kostenübertragung

Entscheidungsstufe	Informationskosten	Voraussetzungen für eine rationale Kostenübertragung
Sammeln } Auswahl }	Beschaffungskosten	
Analyse der Fakten	Analysekosten (Daten)	ähnliches Auswahlprinzip
Beurteilung der Konsequenzen im Lichte relevanter Theorien	Auswertungskosten (Daten-Zielbeziehung)	Ähnlichkeit der Ziele und der Urteilsfähigkeit

541143 Ähnliche Urteilskraft versus Inzentivwert-
diskrepanz: Versuch einer Begriffsbestimmung

DOWNS hat auf dieser Stufe jedoch noch eine zweite Voraussetzung genannt, die der Erläuterung bedarf. Der Beauftragte muß eine ÄHNLICHE URTEILSKRAFT besitzen. Die Urteilskraft kann etwas der des Auftraggebers unterlegen sein, allerdings nur soviel, als die höhere Informiertheit des Beauftragten an Gewinn einbringt. Was unter Urteilskraft verstanden wird, führt DOWNS nicht näher aus. Offensichtlich ist damit aber etwas gemeint, was mehr beinhaltet als nur die Ähnlichkeit der Auswahlprinzipien. Es soll entschieden werden, ob Datum a im Lichte relevanter Ziele wünschenswert ist. Während auf den vorangegangenen Stufen die Relevanz der Daten erkannt werden muß, soll sich jetzt der Beauftragte für ihre Befürwortung oder Ablehnung stellvertretend entscheiden. Mit Hilfe des bereits bekannten normativen Syllogismus soll dieser Vorgang wieder schematisiert werden:

Ähnlichkeit der Ziele ¹⁾	Ziel x_1 ist wichtig (soll erreicht werden)
Ähnlichkeit der Zielstruktur	Ziel x_2 ist wichtig (darf nicht erreicht werden)
Auswahlprinzip (Datum b wird nicht beachtet und ausgeschieden)	Datum a behindert mit einiger Wahrscheinlichkeit die Erreichung von Ziel x_2 Datum b fördert mit einiger Wahrscheinlichkeit die Erreichung von Ziel x_1 Datum b kann den Zielzustand von Ziel x_2 und x_1 nicht verändern
Urteilskraft	Datum a ist zu befürworten

Aus dieser Aufstellung kann man folgendes entnehmen:

- 1) Dieselben Ziele haben bedeutet, daß der Beauftragte mindestens dieselben Ziele haben muß; dies schließt nicht aus, daß er mehr Ziele hat. Ein im Verhältnis zum Auftraggeber umfangreicheres Zielbündel (höhere Zieldifferenzierung) hat im Falle einer delegierten Bewertung u.U. den Vorteil, daß er zu einer besseren Entscheidung gelangt (s.u.).

1. Auch für die Auswahl 'relevanter' Daten ist es wichtig, daß der Beauftragte die Zielstruktur seines Auftraggebers kennt
2. Das Werturteil über ein Datum verlangt noch eine zusätzliche Übereinstimmung: die ZielSTRUKTUR sollte ähnlich sein. Unter Zielstruktur soll die RANG-HIERARCHIE, die relative Wichtigkeit der Ziele, verstanden werden. Je höher außerdem das psychologische MESSNIVEAU dieser RANGHIERARCHIE ist, um so besser sind die einzelnen Ziele voneinander abzugrenzen und um so leichter kann eine Entscheidung getroffen werden. Sind die Ziele nicht nur auf einer 'Ordinalskala' angeordnet, sondern lassen sich auch relative Unterschiede erkennen, liegt also eine 'Intervallskala' der Zielordnung vor, so fällt eine Entscheidung zugunsten des einen oder anderen Datums, dessen Relevanz im Hinblick auf diese geordneten Ziele zu beurteilen ist, leichter.
Ein weiteres Qualitätsmerkmal der Zielstruktur könnte die ZIELDIFFERENZIERUNG betreffen, also die Zahl der einbezogenen Ziele.

Wenn zwei Parteien behaupten, in demselben Maße einem wünschenswerten Zielzustand X_1 durch die Erfüllung ihrer Programme näherzukommen, ist es nützlich, ein weiteres Ziel, das unter Umständen verschiedene Prognosen gestatten, einzubeziehen. Dann kann eine Entscheidung zugunsten des einen oder anderen Parteiprogramms aufgrund eines zusätzlichen Zieles leichter getroffen werden.

Eine ähnliche Zielstruktur bezieht sich also auf eine ähnliche RANGORDNUNG der Ziele, die dann genau voneinander ABGEGRENZT sind, wenn nicht nur der Rang, sondern auch der ABSTAND zwischen den Zielen bestimmt wird, und

1. auf die RANGORDNUNG DER ZIELE
2. auf die GENAUIGKEIT der Rangordnung
(Sie ist dann größer, wenn nicht nur die relative Wichtigkeit erkannt wird, sondern auch der Abstand zwischen den einzelnen Rängen)
3. Die DIFFERENZIERTHEIT der Ziele (Zahl der Ziele und Zahl der Querverbindungen)

URTEILSFÄHIGKEIT schließt also nach dieser Explikation ein, daß aufgrund einer ähnlichen Zielstruktur gute,

z.B. richtige und manchmal schnelle Schlußfolgerungen gezogen werden.

An dieser Stelle ist es möglich, die in Abschnitt 54114 erörterten Bedingungen für Einflußchancen 'die Übereinstimmung von Inzentivwerten' neu zu durchdenken. Man könnte nicht nur den Begriff der Inzentivwerte mit Hilfe der hier vorgeschlagenen formalen Parameter einer Zielstruktur ersetzen, sondern es ist auch denkbar, daß ein bestimmtes Element der Übereinstimmung, nämlich ähnliche Bewertung als Voraussetzung ausgeschieden wird. Weiß nämlich der Auftraggeber, daß sein Beauftragter konträre Bewertungen vornimmt, ist die ihm gelieferte Schlußfolgerung, die Bewertung eines Datums, trotzdem nützlich. Im einfachsten Fall des aufgeführten normativen Syllogismus, kehrt sich die Schlußfolgerung einfach um, Datum a ist NICHT zu befürworten. Um herauszubekommen, was zu befürworten ist, müßte der Auftraggeber verlangen, daß ihm auch die abgelehnten Daten genannt werden.

Unter Umständen sind damit sogar Vorteile verbunden, die DOWNS nicht ausdrücklich anspricht: der Beauftragte könnte u.U. eine ähnliche Zielstruktur vortäuschen, um als Informationsauswerter gewählt zu werden, und um dann zumindest versuchsweise falsche Schlußfolgerungen, die bei einem komplizierten Datengefüge schwierig zu übersehen sind, anzubieten. Die Möglichkeit einer falschen Tatsachenanalyse räumt er ein (S. 227), hält sie aber für wenig wahrscheinlich, wenn Fachleute damit betraut werden, da in der Regel die beruflichen Erfordernisse einen 'unabhängigen' Prüfstein für die fachliche Befähigung darstellen. Das Thema Kontrolle wird allerdings wiederholt angesprochen.

1. Bei der Delegierung von wertenden Akten sollte das Urteil des Betreffenden in der Vergangenheit überprüft werden

2. Die Auswahlprinzipien müssen von Zeit zu Zeit überprüft werden

Ein rationales Informationssystem "weist (daher) soviel innere Vielschichtigkeit auf, daß seine Teile zur gegenseitigen Kontrolle geeignet (sind)" (S. 213). Dies läßt sich dadurch erreichen, daß die verschiedenen Informationsquellen voneinander unabhängig sind.

Die Wahrscheinlichkeit, daß diese unabhängigen Informationsquellen, z.B. verschiedene Zeitungen, sich in der Bewertung eines Zielbündels unterscheiden, ist jedoch relativ groß. Wenn eine solche Gegenüberstellung zur Prüfung der angenommenen Auswahlprinzipien tauglich ist, ja sogar eine Kontrollmöglichkeit darstellt, dann sollte bei ähnlichen, aber kontrovers bewerteten Zielen eine zusätzliche Kontrollchance gegeben sein.

Eine gesonderte Analyse verdiente der Begriff 'bessere' Schlußfolgerung, die aber an dieser Stelle nicht ausgeführt werden kann. Das angesprochene Effizienzkriterium kann sich z.B. sowohl auf die Schnelligkeit als auch auf die zu erwartende Zufriedenheit beziehen. Eine schnelle Entscheidung kann auch auf der Grundlage einer extrem einfachen Zielstruktur gefällt werden. Zieldifferenzierung könnte also diesem Effizienzkriterium hinderlich sein. Aber abgesehen von Konfliktfällen, die auf der Grundlage von mehr Zielvorstellungen möglicherweise zu lösen sind, könnte beispielsweise die Zufriedenheit des Auftraggebers darunter leiden, wenn der Beauftragte weniger Ziele seinem Urteil zugrunde legt.

541144 Zusammenfassung

DOWNS erörtert in seinem Modell zur Erklärung politischen Wählerverhaltens eine Reihe von Bedingungen, die für die vorliegende Frage bedeutsam sind. Sie betreffen die bei einer Wahlentscheidung entstehenden Informationskosten, die durch teilweise oder vollständige Delegation an andere Personen gesenkt werden können. Sollen die durch die Übertragung gewonnenen Informationen besser sein, müssen bestimmte Kriterien von den Beauftragten, die stellvertretend Informationsarbeit leisten, erfüllt werden. Die delegierten Informationsaufgaben sind unterschiedlich umfangreich und entsprechend verändern sich die Anforderungen, die an den Beauftragten gestellt werden. Bei der Beschaffung und Analyse von Informationen ist es erforderlich, daß der Beauftragte ähnliche Auswahlprinzipien anwendet wie der Informationssuchende. Auf der nächsten komplexeren Entscheidungsstufe, die die Bewertung der Daten einschließt, müssen außerdem ähnliche Ziele akzeptiert werden und die Urteilskraft des Beauftragten muß gleich oder besser sein.

Mit Hilfe eines normativen Syllogismus ist nun versucht worden, diese Bedingungen für eine nützliche Informationsselektion zu explizieren. Dabei sind folgende Kriteriumsbestimmungen erzielt worden:

1. Der Beauftragte muß bereits bei der Datenanalyse ähnliche Ziele haben wie sein Auftraggeber
2. Ähnliches Auswahlprinzip bedeutet, daß die auszuwählenden und im Hinblick auf die Konsequenzen für die Erreichung bestimmter Ziele zu analysierenden Daten unter dem Gesichtspunkt von Wahrscheinlichkeitsbeziehungen beurteilt werden. Dies ermöglicht eine Aussonderung irrelevanter Daten (erste Informationsstufe) und die Verarbeitung, d.h. Etablierung und Änderung von Daten-Ziel-Beziehungen (zweite Informationsstufe). Ähnliches Auswahlprinzip kann also verstanden werden als eine partielle Übereinstimmung hinsichtlich der Wahrscheinlichkeitsbeziehungen zwischen den Daten und bestimmten Zielen auf der Grundlage eines ähnlichen Zielbündels, das zumindest die Ziele des Auftraggebers umfassen muß.

Beide Bedingungen sind mit den hier entwickelten Hypothesen zur Wirkung von Glaubwürdigkeit des Kommunikators zu vergleichen. Die Voraussetzungen für eine sichere Delegation der Informationskosten entsprechen den Inzentivwertdiskrepanzen (δ) und der Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz (β).

3. Auf der dritten Informationsstufe, die die umfangreichsten Informationsarbeiten verlangt, können die Bewertungskosten delegiert werden. Hier kommt das Kriterium der gleichen oder besseren Urteilskraft hinzu. Die Urteilskraft wurde expliziert als die nahezu gleiche oder bessere Fähigkeit, Schlußfolgerungen auf der Grundlage von normativen Wertvorstellungen und Wahrscheinlichkeitsbeziehungen zwischen Daten und Wertvorstellungen zu ziehen. Dies setzt eine ähnliche Rangordnung der Ziele nach Intensitätsausprägungen voraus und erlaubt im Falle einer besseren Urteilskraft eine genauere Hierarchisierung der Ziele z.B. infolge einer Kenntnis der relativen Abstände einzelner Zielintensitäten und auch infolge eines stärker differenzierten Zielbündels.

Ein weiteres Ergebnis, das der Präzisierung der beiden eingeführten Glaubwürdigkeitsfaktoren dienen könnte, betraf die Tatsache, daß weder das Auswahlprinzip noch die Urteilskraft darunter leiden würde, wenn der Beauftragte (Kommunikator) im spezielleren Fall ein Zielbündel hat, das umfangreicher ist als das Zielbündel des Auftraggebers (REZIPIENTEN) und wenn er seine Ziele konträr bewertet. Die Bewertungsrichtung kann also abweichen, ohne daß die Qualität seiner Informationsarbeit darunter leiden würde.

54115 Das Neugiermotiv

M_v (Neugiermotiv, need for variety) ist eine relativ stabile Persönlichkeitsdisposition für neue oder bekannte Stimuli. MADDI und ANDREWS beschreiben dieses individuelle Reaktionsschema als "high characteristic levels of activation and strong preferences for novel rather than commonplace experiences" (MADDI und ANDREWS, 1966, S. 613). Die meßtechnischen Aspekte bleiben bei dieser ersten Übersicht noch unberücksichtigt. Das Instrument, das hierfür aus Überlegungen der Arousal- und Optimumstheorien (vgl. Abschnitt 523243) entwickelt wurde, ist ein TAT-Test mit drei Komponenten: curiosity (aktive, nach außen gerichtete Präferenz für Neues), 'novelty of production' (aktive nach innen gerichtete Präferenz für Neues) und 'desire of novelty' (passive Vorliebe für neue Situationen). Es zeigte sich wiederholt, daß der Test in keinem Zusammenhang mit Intelligenz, der sozialen Schicht, dem Leistungsmotiv, dem Machtmotiv und dem Affiliationsmotiv steht. Positive Beziehungen zeigten sich mit einzelnen Kreativitätstests (Originalität in unstrukturierten Situationen), dem Aktivitätsniveau-Test (AI-Test) und dem Test für Ängstlichkeit (MAS-Test) (MADDI u.a. 1962, 1964, 1965, PEARSON und MADDI, 1966; PEARSON, 1970).

5412 Hypothesen des motivationstheoretischen Ansatzes:
Implikationen der Funktionsgleichung

Die Funktionsgleichung setzt die Annahmen voraus, daß keine der multiplikativ verknüpften Werte (M_v , der Gesamtbelohnungswert und die Gesamtwahrscheinlichkeitsrechnung) einen Wert von Null annehmen dürfen. Die Funktionsgleichung behauptet nun folgende Abhängigkeit zwischen der Bildung neuer Einstellungen gegenüber den neuen Einstellungsobjekten (e) 1 bis n. Die Einstellungsbildung ist eine Funktion der gesamten Wahrscheinlichkeitswerte P_f , mit denen die Einstellungsobjekte 1 bis n zur Verwirklichung der Ziele a bis n beitragen und der gesamten Inzektivwerte, der Ziele a bis n, und der gesamten Motivstruktur (Motive x bis n) des Rezipienten, die im Falle der Einstellungsbildung auf das wichtigste, dominierende Neugiermotiv M_v beschränkt wird.

Ohne die komplizierenden Bedingungen des Neugiermotivs zu berücksichtigen, kann man nach der informativeren Gleichung folgende vereinfachende Hypothese formulieren:

H_1

Je größer die Gesamtwahrscheinlichkeit und

H_2

Je größer die Gesamtbelohnung ist, die die vom Kommunikator propagierte Aussage verspricht, um so wahrscheinlicher folgt eine positive Bewertung des neuen Einstellungsobjektes durch den Rezipienten.

Die in der Hypothese zum Ausdruck kommende monotone Funktionsbeziehung zwischen Wahrscheinlichkeitswert und Attitüdenbildung läßt sich nach ATKINSON und BIRCH (1970, S. 193) aus dem Effektgesetz deduzieren, wonach eine zunehmende Erwartungsstärke bei Konstanz der Zielattraktivität ($I \times M$) eine monoton ansteigende Anreiz-

kraft für eine bestimmte Aktivität bewirkt. Da der Kommunikator auch die Ablehnung eines neuen Einstellungsobjektes empfehlen kann, muß folgende differenzierende Hypothese H_3 aufgestellt werden. Sie bezieht sich vor allem auf die Wirkung der DISKREPANZ zwischen den WAHRSCHEINLICHKEITSRECHNUNGEN von Kommunikator und Rezipient und den ZIELBEWERTUNGEN beider Interaktionspartner. Diese Diskrepanzen konstituieren eine aussagenabhängige Glaubwürdigkeit des Kommunikators.

H_3

Je mehr der Wert β sich 1 nähert, je mehr sich die Wertausprägungen für P_f und P_s angleichen, und je mehr der Parameter ϕ sich 1 nähert und je WENIGER der Rezipient dieselben Ziele GERINGER oder HÖHER einstuft und je weniger INKOMPATIBLE (bzw. je mehr er kompatible, ALTERNATIVE Ziele anstrebt, die in einem oder in keinem Zusammenhang mit den Einstellungsobjekten stehen) Zielwünsche durch den Kommunikatorvortrag¹⁾ beim Rezipienten geweckt werden, um so wahrscheinlicher wird der Rezipient seine Bewertung der Einstellungsobjekte der Kommunikatorüberzeugung angleichen.

Bezieht man die Motivvariable mit ein, verändert sich der Funktionsverlauf.

Weder ATKINSON (1964) noch ATKINSON und BIRCH (1970) haben sich mit der Neugiermotivation befaßt. In ihren Arbeiten wurden lediglich Affiliations-, Leistungs-,

1) Der Ausdruck Kommunikatorvortrag umfaßt hier alle Merkmale, die dem Kommunikator zugeordnet werden können: Aussagenunabhängige Eigenschaften ebenso wie seine in der Aussage zum Ausdruck gebrachten Überlegungen.

Macht- und Mißerfolgsmotive untersucht. Ließe sich eine Beziehung zwischen Neugiermotiven und Leistungs- oder Mißerfolgsmeidungsmotiven herstellen, wäre eine Übernahme der speziellen Bedingungen (Präferenzen für mittlere bzw. hohe und niedrige Wahrscheinlichkeitswerte) denkbar, allerdings nicht ohne eine vorherige empirische Prüfung der Annahme (z.B. die Kritik der Annahmen durch VETTER, 1970a, BRAUN, 1970, VETTER, 1970b, BRAUN, 1971). Man kann daher nur annehmen, daß eine höhere Ausprägung des Bedürfnisses nach Abwechslung die Chance einer Herausbildung positiver Einstellungen erhöht:

H₄

Personen mit einem stärker ausgeprägten Bedürfnis nach Abwechslung (M_v) werden unter Konstanz der übrigen Bedingungen neue Einstellungsobjekte höher bewerten als Personen mit einem geringer ausgeprägten Bedürfnis nach Abwechslung.

In Abschnitt 523243 ist der theoretische Ansatz zum Neugierverhalten von FISKE und MADDI (1961) vorgestellt worden. Auf der Grundlage von Aktivations- und Arousalniveaustheorien werden Funktionsbeziehung zwischen Stimulusintensität und Neugierverhalten über einen angenommenen Optimumspunkt behauptet. An diesem Punkt erfolgt die höchste Bewertung neuer Stimuli. FISKE und MADDI nehmen nun an, daß die individuelle Erfahrungsgeschichte diesen Optimumspunkt mit bestimmt. Danach gelangen Personen mit einem ausgeprägten Bedürfnis nach Abwechslung erst auf einen höheren Grad der Stimulusintensität, die hier die Neuigkeit eines Stimulus beschreibt, zur höchsten Bewertung dieses Reizes. Für Personen mit einer generellen großen Vorliebe für neue Situationen haben konkrete Situationen mit neuen Reizen eine belohnende Funktion, die die Einstellungsbewertung im Vergleich zu Personen, die sich weniger für Neues

interessieren, nach oben verschiebt. Wenn also unter entsprechender Variation der übrigen Bestimmungsfaktoren eine negative Einstellung gegenüber dem neuen Einstellungsobjekt erzeugt werden soll, wird hier die Einstellung etwas günstiger ausfallen, also weniger negativ sein, während sie bei der Herausbildung einer positiven Einstellung positiver ist. Neugierige Personen bringen danach neuen Reizen von vornherein einen Bonus entgegen.

Damit ist entsprechend der in der Funktionsgleichung offengelassenen Verknüpfungsregel keine monotone Funktionsbeziehung zwischen M_v und EB behauptet worden. Ob sich eine nicht-lineare Abhängigkeitsbeziehung herausstellen wird, müßte sich in empirischen Untersuchungen zeigen. In Abschnitt 5422 wird dieses Problem noch einmal aufgegriffen.

542 Erweiterung des motivationstheoretischen Ansatzes durch Aussagen der sozialen Lerntheorie

5421 Gegenüberstellung der Ansätze

Stellt man die in den Abschnitten 54 und 53 dargestellten und für das Problem der Einstellungsbildung aufbereiteten Ansätze gegenüber, kann man zunächst eine Übereinstimmung hinsichtlich der abhängigen Variablen dem Verhaltenspotential B.P. (ROTTER) und der Verhaltens-tendenz (ATKINSON) erkennen, die hier per Analogie durch den Begriff Einstellungsbildung (EB) ersetzt wurde. Übersicht 29 stellt diese Terme gegenüber.¹⁾ Der einzige Unterschied beim Vergleich beider abhängiger Variablen besteht darin, daß ROTTER explizit (1954, S. 211 ff.)

1) ATKINSON (1964, S. 275, Tabelle 10.1) vergleicht die grundlegenden Terme der beiden Theorien übereinstimmend.

KUKLA (1975) versucht eine Verbindung der Motivationstheorie mit der Attributionstheorie.

Einstellungsänderungen dem Begriff Verhaltenspotential zuordnet, während ATKINSON sich mit Einstellungen an keiner Stelle seines Buches befaßt. Die 'Sanktionierung' dieser explizierten Explikanda durch die Autoren ist also verschieden.

Ebenso unproblematisch ist die allgemeine, noch nicht auf die interpersonale Kommunikationssituation angewandte Verwendung der beiden zentralen Variablen Erwartung (P bzw. E .) und den Inzentivwerten I im Vergleich zum Belohnungswert $R.V.$

Die Unterscheidung zwischen spezifischen und generalisierten Erwartungen kommt in dem motivationstheoretischen Ansatz jedoch nicht vor. Letztere könnten eine Determinante für die Wahrnehmung der Diskrepanz zwischen subjektiven und Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen (β) sein. Auch ist eine Beziehung zwischen den individuellen Dispositionen und den generalisierten Erwartungen denkbar. ROTTER glaubt allerdings, daß die Einführung von Persönlichkeitsvariablen zur Erklärung menschlichen Verhaltens überflüssig ist. Er stellt sie sich als variable Randbedingungen vor, die Teil der psychologischen Situation sind (siehe ROTTER, 1960, Anm. 3, S. 310 und 1954, S. 240).

Das Neugiermotiv (M_v), das zur Erklärung bestimmter Belohnungspräferenzen in neuartigen Situationen herangezogen wurde, wäre bei ROTTER Teil einer Situation s_1 , die sich z.B. in bestimmten charakteristischen Erwartungen ausdrückt. Solange allerdings solche Situationsbedingungen nicht exakt vorausbestimmt werden können und auch nicht durch eine endliche Klasse von Stimulusdimensionen beschreibbar werden, ist es notwendig - zumindest vorläufig - mit Persönlichkeitskonstrukten zu arbeiten. Das schließt eine spätere Umwandlung in Dispositionssätze mit allgemeinen Stimulusbedingungen nicht aus.

Übersicht 29: Gegenüberstellung der Wert-Erwartungs-Theorie von ATKINSON, des motivations-theoretischen Ansatzes zur Erklärung von Einstellungsbildung in einer inter-personalen Kommunikationssituation und der sozialen Lerntheorie von ROTTER

Motivationstheorie von ATKINSON		ROTTERS soziale Lerntheorie	
M_G relativ unspezifische, stabile Disposition E, g Stärke der Erwartung, daß eine Handlung zu einer bestimmten Konsequenz führt		M_v : Neugiermotiv des Rezipienten	S_1 : Situationsbedingung
		P_s : Subjektive Wahrscheinlichkeitsrechnung des Rezipienten P_f : Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators β : Diskrepanz zwischen P_s und P_f (Glaubwürdigkeit)	E , bzw. Ersatz für E' : spezifische Erwartung bezüglich des Eintretens seiner bestimmten Belohnung $G.E.$: Generalisierte Erwartung
	I_g Inzentivwert einer bestimmten Konsequenz	I_s : subjektive Inzentivwerte des Rezipienten I_f : Inzentivwerte des Kommunikators δ : Diskrepanz zwischen I_s und I_f (Glaubwürdigkeit)	$R.V.$: Belohnungswert verschiedener Belohnungsarten
$T_{r,g}$ Verhaltenstendenz		EB: Einstellungsbildung	B.P.: Verhaltenspotential

Die Gegenüberstellung der hier verwendeten Konstrukte mit den Termen von ROTTER zeigt also die prinzipielle Vereinbarkeit der beiden Ansätze. Dies spricht für eine Verwendung der abgeleiteten Theoreme innerhalb der vorliegenden Ausarbeitung, wie der folgende Abschnitt versucht. Als Unterschied bleibt zu erwähnen, daß in dieser Gegenüberstellung die Verhaltenstheorie von ROTTER keinen Bezug auf die Interaktionssituation nimmt (B, P_f, δ, I_f). Dazu muß man sagen, daß es sich bei dem hier vorgestellten motivationstheoretischen Ansatz um eine modifizierte Version der Wert-Erwartungs-Theorie von ATKINSON handelt. Möglicherweise wäre die soziale Lerntheorie von ROTTER auf ähnliche Weise zu verändern gewesen, um die interpersonale Kommunikationssituation abzubilden.

5422 Ergänzungshypothesen: Eingliederung der abgeleiteten Theoreme und einiger hypothetischer Überlegungen

Die folgenden Hypothesen H_5 bis H_8 beinhalten Interaktionsbeziehungen zwischen den unabhängigen Variablen 'Neugiermotiv' (M_V), den Inzentivwerten I_S und der Diskrepanzvariablen β , dem Grad der Übereinstimmung zwischen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators und der subjektiven Wahrscheinlichkeitsüberlegung des Rezipienten.

$$H_5: M_V \rightarrow I_S:$$

Bei schwach ausgeprägtem Neugiermotiv werden mehr Ziele aktualisiert, die in keiner Beziehung zum Einstellungsobjekt stehen und daher auch nicht vom Kommunikator erwähnt werden.

$$H_6: M_V \rightarrow I_S:$$

Personen mit hohen M_V -Werten werden mehr Ziele aktualisieren, die in einer Beziehung zum Einstellungsobjekt stehen und vom Kommunikator nicht erörtert wurden, als Personen mit geringem M_V -Wert.

$$H_7: M_V \rightarrow \beta:$$

Sehr neugierige Personen werden häufiger Erwartungen hinsichtlich der Zielverwirklichung durch ein Einstellungsobjekt haben, die stärker von den Kommunikatorrechnungen abweichen, als Personen mit geringerem Abwechslungsbedürfnis.

$$H_8:$$

Im Vergleich zur Kommunikationssituation, in der bekannte Einstellungsobjekte vorgestellt werden, wird aber β eher gegen 1 streben bei einer Konfrontation der Rezipienten mit neuen Einstellungsobjekten, d.h. Diskrepanzen zwischen Fremd- und subjektiver Wahrscheinlichkeit werden

für beide Dispositionsausprägungen in neuen Situationen geringer sein als in einer Situation, in der der Kommunikator ein bekanntes Einstellungsobjekt vorstellt.

Die letzte Hypothese H_8 entspricht dem aus der ROTTERschen sozialen Lerntheorie abgeleiteten Theorem T_1 (siehe H_{T_1}), wonach der Kommunikator aufgrund einer fehlenden Konkurrenz mit spezifischen Erwartungen für eine bestimmte Belohnung E' (entspricht dem Fehlen einer PRÄKOMMUNIKATIVEN Erwartung P_s für das neue Einstellungsobjekt) mehr Chancen hat, seine Erwartungsäußerungen erfolgreich vorzustellen.

Diese Hypothese stimmt mit einer wahrnehmungstheoretischen Aussage von POSTMAN (1951, S. 263) überein: Je weniger passende Information für die Bestätigung einer Hypothese (Hypothese = df. Beziehung zwischen Einstellungsobjekt und angebotenen und bewerteten Zielen) vorliegt, um so größer ist die Chance, daß die dominierende Hypothese (Angebot des Kommunikators in der Kommunikationsphase) die Wahrnehmungsorganisation (in diesem Fall Einordnung des neuen Einstellungsobjektes) gestaltet.

Die Hypothese H_7 behauptet, daß neugierigere Personen eher dazu tendieren im Vergleich zu weniger neugierigen Personen, in ihren Wahrscheinlichkeitsrechnungen mit denen des Kommunikators nicht übereinzustimmen. Es wird also häufiger einen von 1 verschiedenen Wert annehmen. Diese Vermutung beruht auf einer möglichen Verbindung der Variablen M_v aus der Motivationstheorie und den generalisierten Erwartungen G.E. aus der sozialen Lerntheorie. Dabei läßt sich kaum die Richtung dieser Erwartungen vorhersagen, möglicherweise aber die Stärke dieser situationsunspezifischen Erwartungen, die die Bildung spezifischer Erwartungen beeinflussen wird. Es wird angenommen, daß Neugierige, die sich häufiger und gerne in der Vergangenheit neuen Situationen gestellt haben, schneller eine spezifische Erwartung herausbilden. Das begünstigt, determiniert aber nicht unbedingt, eine Ab-

weichung von der Kommunikatorüberzeugung. Die Erfahrung mit neuen Argumenten umzugehen, ist größer, daher ist ähnlich den Untersuchungsergebnissen von McGUIRE (1968b) für relativ neue Argumentationssituationen ein Verteidigungsmechanismus bereits 'eingebaut', zwar nicht als generelle Reaktanz, sondern als Fähigkeit, schwache Kontingenzbeziehungen in der einen oder anderen Richtung schneller zu festigen.

Die Wirkung der Interaktionsbeziehung steht jedoch im Widerspruch zu der eingangs in H_4 behaupteten positiven Beziehung zwischen dem Neugiermotiv M_v und der Einstellungsbildung. Einerseits werden Neugierige aufgrund ihres Interesses für neue Situationen zu einer besseren Einstellungsbewertung gelangen, andererseits kann eine Diskrepanz in der Wahrscheinlichkeitsrechnung von Kommunikator und Rezipient diesen positiven Einstellungen abträglich werden. Komplizierend kommt hinzu, daß die Diskrepanz im Vergleich zu Überredungssituationen mit bekannten Einstellungsobjekten geringer sein wird, als dies in der Hypothese H_8 behauptet wird.

ROTTER behauptet für Personen mit interner Kontrollwartung eine ähnliche Immunität gegenüber Überredungsversuchen. Je nach der wahrgenommenen Beeinflußbarkeit des eigenen Verhaltens durch die im Experiment angebotenen Belohnungen verändern sich die Erwartungen der Vpn (ROTTER 1966). Die Belohnungsqualität (I_s , I_f) würde danach P_s beeinflussen und umgekehrt. HJELLE und CLOUSER (1970) fanden diese Vermutung in einer Untersuchung bestätigt. Personen mit interner Kontrollwartung waren weniger zu beeinflussen als Personen externer Kontrollwartung, die ihre Einstellungen im stärkeren Maße änderten. Nach McGUINNIES und WARD (1974) sollten sich Personen mit interner Kontrollwartung weniger durch glaubwürdige oder unglaubwürdige Aussagen beeinflussen lassen. Der Effekt zeigte sich allerdings nur für den amerikanischen Bereich, während sich die vorhergesagte Wirkung in einer australischen Untersuchung umkehrte.

In den ersten beiden Hypothesen H_5 und H_6 wird in Abhängigkeit von der Neugierdisposition eine unterschiedliche Generalisationswirkung behauptet. Weniger Neugierige werden danach häufiger Kontingenzbeziehungen zu Zielen etablieren, die mit dem neuen Einstellungsobjekt wenig zu tun haben. Auf einer bipolaren Skala würde die Wahrscheinlichkeit zwischen Einstellungsobjekt und Zielvorstellungen im neutralen Bereich angesiedelt sein.

Zugunsten der Hypothesen H_6 und H_5 können folgende zum Teil bereits diskutierte Untersuchungen zitiert werden:

ERSTENS zahlreiche Studien zur Stimulusgeneralisation haben eine positive Beziehung zwischen Antrieb ('drive') und dem Grad der Stimulusgeneralisation festgestellt (MEDNICK und FREEDMAN 1960, S. 185; PIKAS 1966, S. 161; KIMBLE 1961, S. 359). Interpretiert man das Neugiermotiv als einen lerntheoretisch definierten Antrieb, dann wäre zu erwarten, daß neugierige Personen zusätzliche Ziele und ihre Ertragsänderungen aufgrund der Realisierung des neuen Einstellungsobjekts berechnen werden. Es sind solche Zielverbindungen, die in der Aussage noch nicht als einstellungsrelevante Kontingenzen erwähnt wurden. Nimmt man an, daß weniger neugierige Personen zugleich in höherem Maße in neuen Situationen ängstlich sind - dies wird ohne die Relativierung über dispositionale Eigenschaften von BERLYNE (1968) und ZAJONC (1968) behauptet -, dann müßte gleichfalls eine erhöhte Generalisation zu beobachten sein. Da das neue Objekt mit negativen Reizen verbunden ist, könnte man vermuten, daß Generalisationen nun vornehmlich im Hinblick auf solche Ziele erfolgen, die in der Aussage nicht vorkommen, die aber ohne Bezug zum Einstellungsobjekt sind. Ähnlich 'unschädlich', d.h. die Angst nicht erhöhend, könnten sich kognitive Übertragungen auf der Ebene der Einstellungsobjekte auswirken. Diese Art von Generalisation könnte auch - wie dies im zweiten Teil (Abschnitt 2232233, S. 296 ff.) erörtert und geprüft wird - als eine Form der Reaktionsgeneralisation bezeichnet werden. Für beide Dispositionsextreme

wären danach erhöhte Generalisationswirkungen bei unterschiedlichen Generalisationsobjekten zu vermuten. Neugierige würden eine aktive kognitive Weiterverarbeitung des neuen Wissens durch Etablierung weiterer Zielkontingenzen bevorzugen, die auch mit der in H_7 geäußerten kritischen Haltung übereinstimmen würden, während weniger neugierige Personen auf einstellungsneutrale Generalisationen ausweichen würden.

Beide Hypothesen H_5 und H_6 enthalten Vermutungen über Generalisationen im Hinblick auf die Aktualisierung weiterer einstellungsrelevanter oder einstellungsirrelevanter Ziel- oder Wertvorstellungen, die der Kommunikator in seiner Aussage nicht angesprochen hat. Diese Voraussagen einschließlich der ex post erstellten Hypothese über Generalisationen auf der Einstellungsebene sind theoretisch und empirisch kaum erforscht und könnten nur im Rahmen einer gesonderten Arbeit untersucht werden. Eine Kenntnis dieser Bedingungen für Generalisation in der besonderen Situation der Einstellungsneubildung wäre jedoch Voraussetzung für die Prognose der Richtung längerfristiger Veränderungen, wie sie in der letzten Hypothese H_9 behauptet wird. Aus den aufgestellten Generalisationshypothesen allein ergeben sich keine Richtungsprognosen. Der Rezipient, der sich durch größere Neugierde auszeichnet, wird danach zwar selbständige kognitive Verarbeitung nicht scheuen, ob er aber nur positive Wertvorstellungen mit dem Einstellungsobjekt in Verbindung bringen wird und ob er auch hohe Wahrscheinlichkeitsbeziehungen entdecken wird, beides Voraussetzungen für eine günstige Weiterentwicklung der Einstellungsbewertung, kann nicht vorausgesagt werden. Im Falle des weniger neugierigen Rezipienten kann angenommen werden, daß die kognitive Weiterverarbeitung an der bereits gewonnenen Bewertung wenig ändern wird.

Der ZWEITE Untersuchungskomplex, der für die Hypothese H_6 über die Beziehung zwischen Neugiermotiv und Generalisationswirkung sprechen würde, stimmt mit der in Abschnitt 532 aufgestellten Hypothese H_{B3} überein. Voraussetzung ist eine positive Beziehung des Persönlichkeitskonstruktes Neugiermotiv mit den auch als Persönlichkeitsskalen konstruierten internen oder externen Kontrolldispositionen. Demnach würden neugierigere Personen eher den Eindruck haben, daß die Belohnungsereignisse auch in unbekannten Situationen durch eigenes Verhalten zu steuern sind. Diese Vermutung steht in Zusammenhang mit der angenommenen Konstruktbeziehung zwischen dem Neugiermotiv und der generalisierten Erwartung (GE) (vgl. Übersicht). Das Neugiermotiv soll eine Vielzahl von zurückliegenden tendenziell positiven Erfahrungen in neuen Situationen ausdrücken. Für eine interne Kontrolliererwartung ist nach den der Hypothese zugrunde liegenden Untersuchungen eine erhöhte Generalisation beobachtet worden.

Inwieweit durch die in den Hypothesen H_5 und H_6 behaupteten Zusammenhänge zwischen Antriebsfunktion und einer erregten Disposition (hohe Neugierde wz. hohe Ängstlichkeit bei geringer Neugierde) auch auf die Zielbewertungen auswirkt, kann nur als Problem angedeutet werden, ohne daß ein gerichteter Zusammenhang behauptet werden kann. PEAK (1960) stellt z.B. fest, daß unter erhöhten Arousal-Bedingungen die Wirkung instrumenteller Beziehungen, die den Erwartungen bzw. den Wahrscheinlichkeitsbeziehungen in diesem Ansatz entsprechen, intensiviert wird. Das bedeutet, daß bei einer Erhöhung des Arousal-Niveaus die Attitüdenänderung unter Konstanz der übrigen Faktoren verstärkt wird.

Zum Schluß sei noch die als Theorem (H_{T2}) der ROTTERschen Theorie bereits analysierte Hypothese über die längerfristige Wirkung der Entstehung von Einstellungen hinzugefügt:

H₉

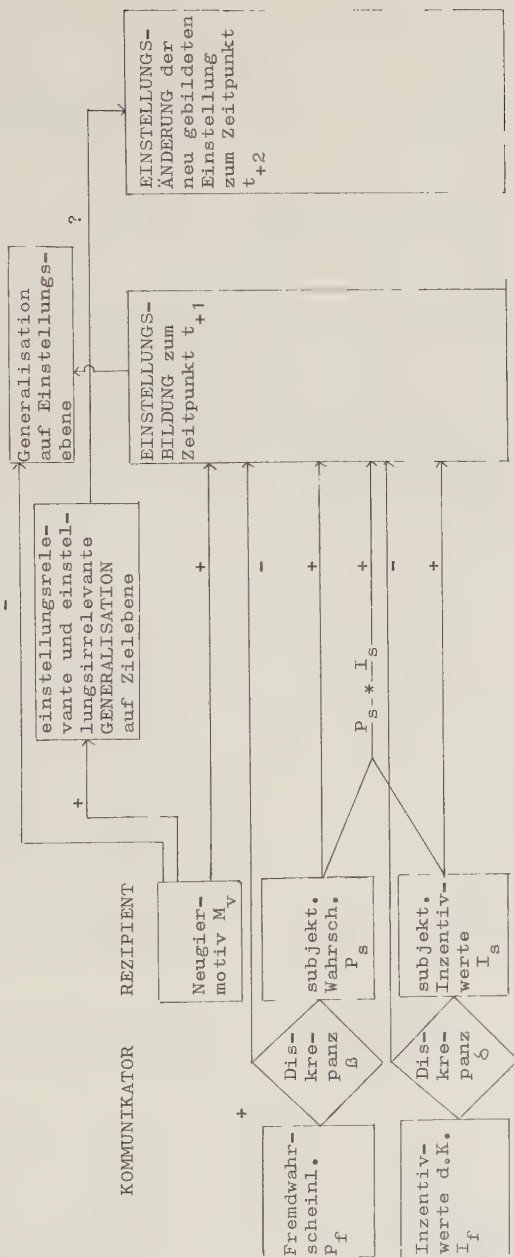
Aufgrund der relativ stärkeren Erwartungsschwankungen bei der Beurteilung neuer Einstellungsobjekte muß mit einer relativ geringen Resistenz der herausgebildeten Einstellungsbewertungen gegenüber nachfolgenden konträren Beeinflussungsversuchen gerechnet werden.

Eine Prognose der Richtung solcher Einstellungsveränderungen könnte - wie bereits erwähnt - durch eine Kenntnis der intraindividuellen kognitiven Integration des neuen Elementes vielleicht in Abhängigkeit einer allgemeinen Disposition gegenüber neuen Objekten erleichtert werden.

543 Zusammenfassung der behaupteten Beziehungen

In Übersicht 30 sind die in den einzelnen Hypothesen H_1 bis H_8 ohne die letzte Hypothese H_9 behaupteten Beziehungen zusammengestellt. Positive Beziehungen sind mit einem Pluszeichen (+) versehen, negative Relationen mit einem Minuszeichen (-). Deutlich wird in dieser Übersicht, daß ein stark ausgeprägtes Neugiermotiv sowohl die Bildung einer positiven Einstellung begünstigt, als auch komplizierend über die Glaubwürdigkeitsvariable β beeinträchtigen kann. Ebenso kann man sehen, daß sich Generalisationen ohne einen zwischenzeitlichen externen Einfluß vor allem die längerfristige Einstellungsbildung, die dann bereits dem Bereich der Einstellungsänderung zuzuordnen ist, beeinflussen wird.

Übersicht 30: Zusammenfassung der Variablenbeziehungen aus den Hypothesen H₁ bis H₈ (ohne H₉)



- 544 Theoretischer Falsifikationsversuch: Widersprüchliche 'Exposure'-Hypothese
- 5441 Darstellung der Hypothese und ihre empirische Evidenz

Aufbauend auf Untersuchungen von ZAJONC (vgl. ZAJONC, 1968) findet HARRISON (1967, 1968) empirische Evidenz für die sog. 'Exposure'-Hypothese. Sie besagt, daß die wiederholte Präsentierung eines Stimulus mit einer Zunahme der affektiven Bewertung dieses Stimulus verbunden ist, die nach einer bestimmten Wiederholungshäufigkeit wieder abnimmt. Erklärt wird dieses Phänomen nach BERLYNE (1966) mit einer durch neue Stimuli hervorgerufenen Antwortkonkurrenz. Die Konfrontation des Organismus mit neuen Stimuli hat zur Folge, daß die Konsequenzen positiver oder negativer Art nicht vorausgesehen werden können, deshalb eine größere Anzahl möglicher Reaktionen oder Antwortkombinationen zur Auswahl stehen. Diese Konfliktsituation, bedingt durch eine Vielzahl möglicher Antworten, ruft einen unangenehmen, negativen Affektzustand des Organismus hervor. Durch wiederholte Darbietung des neuen Stimulus werden über Generalisationen Verbindungen zu bekannten Reizen hergestellt, die ihrerseits die Zahl der möglichen und vermutlich inkompatiblen Antworten eingrenzen. Dieser Lernprozeß reduziert die wahrgenommenen Konfliktbeziehungen und die damit verbundenen negativen Bewertungen, was je nach Meßausgangspunkt einer erhöhten Zuneigung oder verminderten Abneigung entspricht.

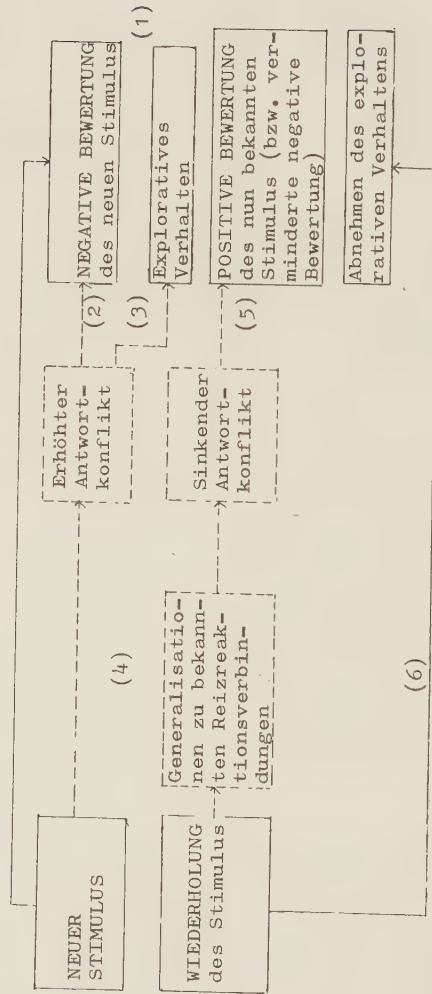
Im einzelnen werden sechs Hypothesen aufgestellt und experimentell nachgeprüft (HARRISON, 1967, S. 86):

1. Positive affektive Bewertung und exploratives Verhalten korrelieren negativ.
2. Affektive Bewertungen und Antwortkonflikt sind negativ assoziiert.

3. Antwortkonflikt und exploratives Verhalten korrelieren positiv.
4. Antwortkonflikt wird reduziert durch wiederholte Präsentation eines neuen Stimulus.
5. Stimuli, die ein zweites Mal dargeboten werden, rufen ein vermindertes Explorationsverhalten hervor (Präzisierung von 3.).
6. Die (positive) affektive Bewertung eines Stimulus nimmt bei wiederholter Darbietung eines Stimulus ab.

Spaltet man die Darbietungssequenz auf in eine Phase, in der der Stimulus noch neu ist, und in die folgenden Abläufe einer Wiederholung dieses neuen Stimulus, ergeben sich folgende Variablenbeziehungen, die in Übersicht 31 zusammengestellt sind:

Übersicht 31: Variablenbeziehungen der 'Exposure'-Hypothese nach HARRISON



Die durchgezogenen Linien geben die empirisch geprüften Beziehungen wieder. Demnach konnte zunächst nur Hypothese 6 einer empirischen Prüfung unterzogen werden. Später (HARRISON und ZAJONC, 1970) wird auch die Antwortkonkurrenz in ihrer Beziehung zur affektiven Bewertung geprüft. Die gestrichelten Linien verbinden Variablen, die als intervenierende Variablen Teil einer erklärenden Hypothese sind. Neue Stimuli werden zwar nicht gemieden, aber negativ bewertet, infolge eines erhöhten Antwortkonfliktes, der durch wiederholte Präsentation des neuen Stimulus reduziert wird, die affektive Bewertung wird zunehmend günstiger, das explorative Verhalten nimmt jedoch ab.

ZAJONC (1965, S. 34) schreibt:

"While there appear to be some conditions under which the organism will prefer to 'approach' novel stimuli to familiar ones, it remains to be determined whether these approach responses are accompanied by positive affect, or whether they are cautious exploratory reactions by means of which the novel stimulus is a safe one."

Seit den ersten Veröffentlichungen von ZAJONC (1965, 1968) und HARRISON (1967, 1968) ist dieser Effekt wiederholt geprüft und auch bestätigt worden. SAEGERT und JELLISON (1970) stellen eine zunehmende Beliebtheit neuer Stimuli nach wiederholter Darbietung auch für unterschiedlich komplexe Stimuli fest. SAEGERT u.a. 1973 prüfen die Hypothese in einem durchkonstruierten Experiment zur interpersonellen Attraktivität und finden sie bestätigt. Wiederholtes kontrolliertes Zusammentreffen während einer Geschmacksprobe erhöht signifikant die gegenseitige Zuneigung.

Eine Reihe nachfolgender Wiederholungsuntersuchungen erbrachte jedoch auch kontroverse Ergebnisse oder zumindest ergänzende Bestimmungsvariablen. BURGESS und SALES (1971) machen alternative Belohnungen, die sich

über das Prinzip der klassischen Konditionierung auswirken sollen, für den Exposure-Effekt verantwortlich. Sie fanden, daß die Beziehung zwischen Aussetzungsdauer und Attraktion stärker war für Personen, die die experimentelle Situation positiv einschätzten.

STANG (1974 b) kritisiert, daß die Exposure-Abfolge mit den Intervalllängen zwischen den einzelnen Stimuluswiederholungen konfundiert war. Außerdem eigneten sich nicht alle Stimuli gleich gut: Portraits, Paralogismen und Ideogramme erwiesen sich als bessere Konfirmatoren des Exposure-Effektes als visuelle oder akustische Muster. In vier Experimenten gelang es STANG (1974 a) außerdem nachzuweisen, daß die Experimente infolge eines stark wirkenden Demand-Effektes Artefakte darstellten: Das Erraten der Hypothese war ausschlaggebend für die zunehmend höhere Einschätzung bei einer Wiederholung der Stimuli.

STANG stellt in seiner Untersuchung (1975) zwar auch einen Exposure-Effekt fest, jedoch nur nach Einbeziehung der seriellen Position der Reize. Zuletzt dargebotene Reize werden besser erinnert und besser bewertet. Zwei Interaktionswirkungen deuten seiner Ansicht nach des weiteren auf eine alternative Erklärung hin. Die zuletzt genannten Reize werden besser erinnert als bewertet und der serielle Positionseffekt verschwindet mit der Zeit. Er ist am größten, wenn Lernen und Affekt sofort ohne Verzögerung gemessen werden und am schwächsten, wenn nach zwei Wochen Erinnerung und Bewertung geprüft werden. Außerdem zeigt sich zwischen Schätzintervallen und Aussetzungsdauer eine signifikantere Interaktion. Wenn sofort gefragt wird, besteht kein Unterschied zwischen verschieden lange präsentierten Stimuli. Dieser Unterschied stellt sich erst ein, wenn eine Zeitlang - wenigstens fünf Minuten - gewartet wird.

STANG erklärt dies mit der Zweifaktorentheorie von BERLYNE: Lern- und Sättigungsfaktoren wirken additiv und antagonistisch. Neue Reize bieten viel 'LERNSTOFF', dieser Lernzuwachs erbringt intrinsische Belohnungen und wirkt sich in einer Attraktivitätszunahme aus, während die danach folgende Sättigung mit einer abnehmenden Attraktivität der nunmehr gelernten Reize verbunden ist.

GRUSH (1976) prüft eine mit der STANGschen Zweifaktorentheorienerklärung am ehesten kompatible Erklärung, die er Attitüdeninformationserklärung nennt. Dieser Name ist deswegen etwas irreführend, weil er zum einen keine neuen Reize verwendet, sondern Reize, die entweder bereits einen positiven oder einen negativen Bedeutungsgehalt haben. Zum anderen beruft er sich auf das FISHBEINSche Attitüdenmodell, ohne die von FISHBEIN festgelegten Variablen zu erfassen. Die eigentliche Bestimmungsvariable, die er einführt, geht auf eine Hypothese von OSGOOD zurück: Steigt die Wortfrequenz, steigt auch die Anzahl der Assoziationen, die zu diesem Wort gebildet werden. Die Bewertungsrichtung dieser Assoziationen entspricht derjenigen Bewertung des Ausgangsreizes, vorausgesetzt, es existiert bereits ein Bedeutungsgehalt für dieses Wort. Dies kann er auch empirisch nachweisen und eliminiert dabei gleichfalls alternative Erklärungen, z.B. einen Demand-Artefakt, Alternativbelohnungen im experimentellen Kontext, die Wirkung korrelierender subjektiver Hypothesen nach DULANY, sowie die abnehmende Antwortkonkurrenz nach HARRISON.

Da GRUSH bereits bekannte Reize verwendet und eine zunehmend positive oder zunehmend negative Bewertung der Reize bei wiederholter Darbietung feststellt, weicht er vom experimentellen Paradigma ab und kann daher auch die Erklärung von HARRISON nicht widerlegen. Die von ihm festgestellte, über vermehrte Assoziationen sich entwickelnde, vermehrte Polarisierung der affektiven Reaktionen findet während einer späteren Lernphase statt.

Die ursprünglichen Exposure-Experimente gehen in ihren Untersuchungen von neuen Reizen aus, die weder eine positive noch eine negative Bewertung erfahren haben. Keine der aufgeführten Untersuchungen kann daher als Widerspruch zur ursprünglich formulierten Exposure-Hypothese aufgefaßt werden. Es werden zur Erklärung desselben Phänomens mehr oder weniger abweichende zusätzliche Bestimmungsfaktoren als Einflußgrößen eingeführt. In welcher Beziehung die Exposure-Hypothese zur vorliegenden Frage der Attitüdenbildung und des hier entwickelten Ansatzes steht, soll der nächste Abschnitt klären.

5442 Modifizierung der Hypothesen: ein Versuch, den Widerspruch aufzulösen

Ein Widerspruch zu der hier vertretenen Erklärung von der Bewertung neuer Stimuli läßt sich aus der Formulierung der zentralen Hypothesen zunächst nicht ableiten. In $H_1 - H_4$ wird nur behauptet, daß neue Stimuli unter bestimmten Voraussetzungen, nämlich einer belohnenden Wirkung, einer günstigen Wahrscheinlichkeitsrechnung durch den Kommunikator, sowie einer ausgeprägten Neugierdisposition des Aussageadressaten, angenommen werden. Es wird nicht gesagt, ob die wiederholte Darbietung des neuen Stimulus zu einer ERHÖHTEN affektiven Bewertung führt. Trotzdem ließe sich ein nicht-logischer Widerspruch konstruieren, wenn die eingangs vorgeschlagene Teil-Definition eines neuen Stimulus eingeführt wird. Entscheidet man sich für die realistischere Versuchskonstruktion zweier unterschiedlich bekannter Stimuli, müßte eine Präferenz des neuen Stimulus gegenüber dem bekannten Stimulus prognostiziert werden, wenn die Determinanten (subjektive Wahrscheinlichkeit, subjektive Inzertivwerte, die Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz β , so-

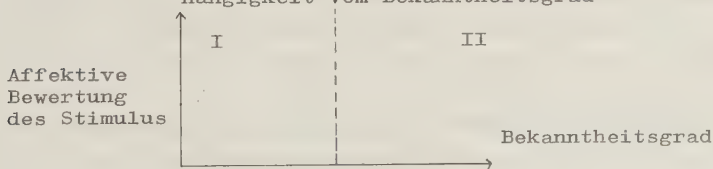
wie die Inzentivwertdiskrepanz δ und das Neugiermotiv) eine annahmegünstige Ausprägung besitzen.

Da diese Stimulusanordnung nicht genau den Stimulusqualitäten der Exposure-Hypothese entspricht, kann es sich nicht um einen logischen Widerspruch handeln. Bekannt ist nach HARRISON ein Stimulus dann, wenn der ursprünglich neue Stimulus mehrfach präsentiert wird, hier werden ZWEI STIMULI anhand bestimmter Kriterien als neu bzw. bekannt eingestuft. Es liegt aber nahe, die Hypothesen von ZAJONC und HARRISON als nicht vereinbar zu interpretieren, wenn die etwas abweichende Definition von neu bzw. bekannt als unerheblich eingestuft wird. Dann wird behauptet, daß unter bestimmten Bedingungen ein neuer Stimulus höher positiv bewertet wird als ein bekannter Stimulus, während HARRISON und ZAJONC postulieren, daß bekannte Stimuli von den Vpn als angenehmer empfunden werden.

Mit Hilfe der dem Neugiermotiv zugrunde liegenden Annahme ist es jedoch denkbar, die Exposure-Hypothese als Spezialfall zu inkorporieren, d.h. die beobachtete inkonsistente Wirkung zu erklären.

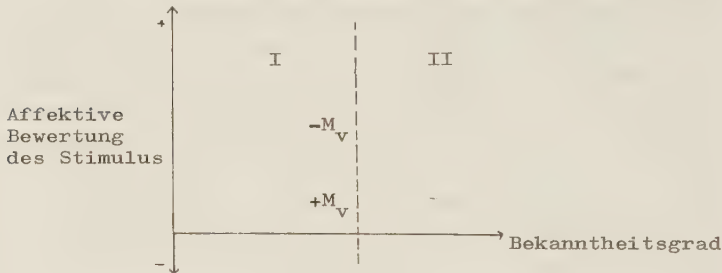
HARRISON und ZAJONC stellen folgende Hypothese auf: Je bekannter der Stimulus wird, wobei eine bestimmte Sättigungsgrenze (Sektion II), ab der die wiederholte Darbietung zu einem Absinken der positiven Bewertung führt, erkannt wird, um so lieber ist den Vpn dieser Reiz.

Abbildung 2: Affektive Bewertung in hypothetischer Abhängigkeit vom Bekanntheitsgrad



Aus der behaupteten positiven Beziehung zwischen dem Neugiermotiv M_V und der Bewertung neuer Reize ergibt sich jedoch folgender Verlauf, der unter Konstanz der übrigen Faktoren die affektive Bewertung vom dominierenden Neugiermotiv abhängig macht:

Abbildung 3: Affektive Bewertung in Abhängigkeit vom Bekanntheitsgrad und dem Neugiermotiv M_V



Für Personen mit hohem Neugiermotiv ($+M_V$) ist derselbe Bekanntheitsgrad zunächst, d.h. solange der Stimulus noch neu ist, belohnender (stärkere affektive Zustimmung) als für Personen mit schwach ausgeprägter Vorliebe für Abwechslungen ($-M_V$). Beide Präferenzen nähern sich mit zunehmendem Bekanntheitsgrad (Sektion II) an.

Die Exposure-Hypothese würde folgende Fälle in Abbildung 3 herausgreifen und wäre aus diesem Grund als erklärungsbedürftiger Spezialfall zu verstehen:

1. Übereinstimmende Prognosen sind im Bereich II zu finden: Für beide Motive nimmt die affektive Bewertung des bekannteren Stimulus ab.
Denkbar ist hier auch ein Schnittpunkt, bei dem Personen mit unterschiedlichem M_V entsprechend extremer (aber dann mit verschiedenen Zuwachsraten) reagieren.
2. Die These von HARRISON beschreibt nur den oberen Kurvenverlauf ($-M_V$), d.h. das Ansteigen positiver affekti-

ver Bewertung zunehmen bekannter Stimuli durch Personen mit geringem M_v .

Dieser Erklärungsversuch einer alternativen und mit der hier behaupteten These nicht konformen Theorie beruht auf der Einführung von Zusatzbedingungen: Nicht in jedem Fall ist die Präsentation neuer Stimuli mit einer affektiven Abwertung oder geringeren Höherbewertung verbunden, sondern nur, wenn die betroffene Person mit einer aus der individuellen Erfahrungsgeschichte bedingten Abneigung gegenüber neuen Stimuli reagiert. Akzeptiert man die Erklärungen von HARRISON für dieses Verhalten, würde das bedeuten, daß Personen mit hohem M_v entweder Antwortkonflikte als nicht unangenehm empfinden (Widerspruch zu Hypothese 1 von HARRISON) oder weniger Antwortkonflikte in solchen Situationen erfahren als Personen mit geringem M_v (Widerspruch, bzw. Ergänzung zu Hypothese 3).

Bei dieser Betrachtung sind die übrigen im Ansatz postulierten Variablen außer acht gelassen worden. Berücksichtigt man ihre Wirkung mit, ergeben sich zusätzliche Variationsverläufe, die mit Sicherheit nicht immer eine vermehrte Vorliebe bei längerem Kennenlernen neuer Reize voraussagen. Dies entspricht auch den Ergebnissen einer Untersuchung von BRICKMAN und D'AMATO (1975). Sie haben bei FREIER Expositionswahl beobachtet, welche Stimuli - es handelte sich um unbekannte Schallplatten, die mehrmals angehört werden konnten - wiederholt gewählt wurden und wie diese wiederholt konsumierten Reize bewertet wurden. Dabei stellten sich durchweg einseitige oder auch klare Vorlieben und Abneigungen heraus. Dies deutet - wiederum bei eingeschränkter Vergleichbarkeit in einer dafür sehr realistischen Testumgebung - auf die Notwendigkeit, die Exposure-Hypothese zu revidieren. HARRISON selbst (u.a. 1974) versuchte durch Einführung eines unterschiedlichen Arousalniveaus, die Hypothese

zu relativieren. In Abhängigkeit des Arousalniveaus wird sowohl eine Vorliebe für neue als auch eine Vorliebe für bekannte Reize vorausgesagt. Dies entspricht dem hier dargestellten Modifikationsvorschlag (vgl. LINDNER-BRAUN, 1971), da das Neugiermotiv als Hilfskonstrukt ein interindividuell unterschiedlich hohes Aktivationsniveau ausdrücken soll.

6 Zusammenfassung: Theoretischer Lösungsbeitrag, praktische Anwendung und Weiterentwicklung der Fragestellung

Im ersten Teil der Arbeit ist versucht worden, einige verantwortliche Faktoren für die Entstehung von Einstellungen herauszufinden. Einstellungsbildung ist dabei als ein Spezialfall des Verhaltens in neuen Situationen konzipiert worden. Dies machte ein theoretisches Defizit sowohl im Bereich der Einstellungsforschung als auch bei verschiedenen allgemeineren Theorien deutlich. Während die einzelnen empirischen Untersuchungen, die gemeinhin dem Bereich der Einstellungsforschung zugeordnet werden, weder Einstellungsbildung untersuchen noch zu einem einheitlichen und nicht widerspruchsvollen Hypothesenbestand zusammenzufassen sind, was größtenteils auf die Verwendung naiv-empirischer und atheoretischer Variablen zurückzuführen ist, mußten einige allgemeinere Ansätze als irrelevant oder unbrauchbar ausgeschieden werden. Die theoretisch fundierteren lerntheoretischen Erklärungsversuche zur Einstellungsbildung haben sich als sozial unbedeutsam und in der Fragestellung als zu eng erwiesen. Der implizit zugrunde liegende Neuheitsbegriff ist außerdem zu weit und erlaubt keine differentielle Erklärung der Einstellungsänderung im Gegensatz zur Einstellungsbildung. Eine Ausnahme hierbei macht R.F. WEISS, der als einziger explizit beide Phänomene aufgrund theoretischer Überlegungen trennt. Eine genaue Analyse seiner Untersuchungen zeigt aber, daß die angewandten lerntheoretischen Sätze das Auftreten neuer Verhaltensweisen nicht erklären konnten.

Die Dissonanztheorie andererseits enthält Voraussagen für die Bewertung neuer Objekte. Aber abgesehen davon, daß diese Prognosen empirisch nicht aufrecht erhalten werden können, erlaubt ihre theoretische Struktur die Ableitung von Widersprüchen. Dies ist am Beispiel des Neugierverhaltens nachgewiesen worden und scheidet die

Dissonanztheorie als alternative Erklärung von Einstellungsbildung aus. Die genannten Mängel können dem auf der Grundlage von Theoremen der sozialen Lerntheorie von ROTTER, aktivationstheoretischen Hypothesen von MADDI und der Wert-Erwartungs-Theorie von ATKINSON entwickelten motivationstheoretischen Ansatz nicht zum Vorwurf gemacht werden.

Es kann sich trotz dieser relativen Vorteile jedoch nur um einen ersten Versuch handeln, das Problem der Einstellungsbildung mit den verfügbaren Theorien anzugehen.

Obwohl relativ allgemeine theoretische Ansätze zur Hypothesenentwicklung herangezogen wurden, ist es doch möglich - soweit es sich nicht um kurzfristig kaum zu verändernde Dispositionen handelt -, die Bedingungen unmittelbar zu realisieren, d.h. ohne die Zwischenschaltung eines technologischen Hypothesensystems die gefundenen Variablen in einem Sozialisationsversuch zur Einstellungsneubildung einzusetzen. Damit wird gleichzeitig deutlich, welche praktische Bedeutung den Ergebnissen als Beitrag zur Lösung verschiedenster sozialer Probleme zukommen kann. Sie könnten auf dem Bildungssektor bei der Vermittlung neuen Wissens über mehr oder weniger eingreifende berufliche Fortentwicklungen ebenso nutzbar gemacht werden wie im wirtschaftlichen Bereich. Es ist bekannt, daß z.B. institutionelle Neuerungen, die sowohl neue technische als auch vor allem neue soziale Formen der Arbeitsorganisation (z.B. 'job enlargement') oder der Mitbestimmung betreffen können, einer intensiven Vorbereitung aller am Arbeitsprozeß Beteiligten bedürfen, die nicht nur informiert, sondern vor allem motiviert. Erst dann kann mit einer reibungslosen und damit auch erfolgsversprechenden Praktizierung der neuen Arbeitsform oder des Mitspracherechts gerechnet werden.

Trotz dieser praktischen Anwendungschancen konnte eine Reihe sich anschließender Fragen nicht berücksichtigt werden. Allerdings ist die Behandlung auf der Grundlage des entwickelten theoretischen Rahmens möglich. Dies betrifft vor allem eine Komplizierung der Interaktionsstruktur durch die Einflußnahme mehrerer Interaktionspartner oder auch eine Veränderung der Interaktionsstruktur, so daß die intensiveren Einwirkungsmöglichkeiten neuer Medien über technisch eingebaute Feed Back Mechanismen zwischen Kommunikator und Rezipient untersucht werden könnten. Den beiden hier eingeführten 'Interaktionsvariablen' der Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz und der Diskrepanz zwischen Inzentivwertvorstellungen des Kommunikators und des Rezipienten käme in diesem Zusammenhang bei der Erklärung des Rezipientenverhaltens vermutlich eine wichtige Rolle zu.

LITERATURVERZEICHNIS

- Abelson, R.P. 1968 A summary of hypotheses on modes of resolution. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency. Chicago: Rand McNally, 716-720
- Adams, J.S. 1968 A framework for the study of modes of resolving inconsistency. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency. Chicago: Rand McNally, 655-660
- Ajzen, I.
Fishbein, M. 1973 Attitudinal and normative variables as predictors of specific behaviors. Journal of Personality and Social Psychology, 27, 41-57
- Albert, H. 1964 Probleme der Theorienbildung. In: H. Albert (Ed.), Theorie und Realität. Tübingen: Mohr, 3-70
- Albert, H. 1972 Theorien in den Sozialwissenschaften. In: H. Albert (Hrsg.), Theorie und Realität. Tübingen: Mohr, 2. veränd. Aufl., 3-25
- Allen, M.K.
Liebert, R.M. 1969 Effects of live and symbolic deviant-modeling cures on adoption of a previously learned standard. Journal of Personality and Social Psychology, 11, 253-260
- Anderson, N.H. 1971 Integration theory and attitude change. Psychological Review, 78, 171-206
- Anderson, N.H. 1974 Cognitive Algebra: Integration theory applied to social attribution. In: L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology. New York: Academic Press, 7, 1-101
- Anderson, N.H.
Hovland, C.I. 1957 The representation of order effects in communication research. In: C.I. Hovland (Ed.), The order of presentation in persuasion. New Haven: Yale University Press

- Anderson, L.R.
Fishbein, M. 1967 Prediction of attitude from the number, strength, and evaluation aspect of beliefs about the attitude object: a comparison of summation and congruity theories. In: M. Fishbein (Ed.), Readings in attitude theory and measurement. New York: Wiley, 437-443
- Annis, A.D.
Meier, N.C. 1934 The induction of opinion through suggestions by means of planted content. Journal of Social Psychology, V, 65-81
- Aronson, E. 1961 The effect of effort on the attractiveness of rewarded and unrewarded stimuli. Journal of Abnormal and Social Psychology, 63, 375-380
- Aronson, E. 1968a Dissonance theory: Progress and Problems. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency. Chicago: Rand McNally, 5-27
- Aronson, E. 1968b Discussion: commitments about commitment. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency. Chicago: Rand McNally, 464-466
- Aronson, E. 1968c Discussion: Expectancy vs. other motives. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency, Chicago: Rand McNally, 491-493
- Atkinson, J.W. 1964 An introduction to motivation. New York: Van Nostrand
- Atkinson, J.W.
Birch, D. 1970 The Dynamics of Action. New York: Wiley
- Austin, G.A. 1953 Vicorious trial and error. Psychological Review, 60, 117-122
- Bairdain, E.M. 1961 Learning expression of attitude under verbal conditioning and under concept formation procedures. Unveröff. Diss., Univ. of Emary: Micro 62/22

- Baldwin, A.L. 1968 A cognitive theory of socialization
In: D.A. Goslin (Ed.), Handbook of
socialization theory and research.
Chicago: Rand McNally, 325-345
- Bandura, A. 1962 Social learning through imitation.
In: M.R. Jones (Ed.), Nebraska
symposium on motivation. Lincoln:
University of Nebraska Press, 211-269
- Bandura, A. 1965a Vicarious processes: no-trial learn-
ing. In: L. Berkowitz (Ed.), Advances
in Experimental Social Psychology.
Vol. 2, New York: Academic Press
1965a, 1-55
- Bandura, A. 1965b Influence of models' reinforcement
contingencies on the acquisition of
imitative responses. Journal of
Personality and Social Psychology,
1, 589-595
- Bandura, A. 1968 Social-learning theory of identifica-
tory processes. In: D.A. Goslin (Ed.),
Handbook of socialization theory and
research. Chicago: Rand McNally,
213 ff.
- Bandura, A. 1969 Principles of behavior modification,
New York: Holt, Rinehart & Winston
- Bandura, A.
Ross, D.
Ross, S.A. 1963 A comparative test of the status
envy, social power, and secondary
reinforcement theories of identifi-
catory learning. Journal of Abnormal
and Social Psychology, 67, 527-534
- Bandura, A.
Mischel, W. 1965 The influence of models in modifying
delay of gratification patterns.
Journal of Personality and Social
Psychology, 2, 698-705
- Bandura, A. 1966 Modification of syntactic style.
Harris, M.B. Journal of Experimental Child
Psychology, 4, 341-352

- Bandura, A. Some social determinants of self-
Grusec, J.E. monitoring reinforcement systems.
Menlove, F.L. 1967 Journal of Personality and Social
 Psychology. 5, 449-455
- Bem, D.J. 1967 Self perception: An alternative
 interpretation of cognitive dissonance
 phenomena. Psychological Review, 74,
 183-200
- Bem, D.J. 1968 Dissonance reduction in the behaviorist
 In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories
 of cognitive consistency. Chicago:
 Rand McNally, 246-256
- Bem, D.J. 1972 Self-perception theory. In: L. Berko-
 witz (Ed.), Advances in Experimental
 and Social Psychology. Vol. 66, New
 York: Academic Press, 1-62
- Berelson, B. Voting: a study of opinion formation
Lazarsfeld, P.F. in a presidential campaign. Chicago:
McPhee, W.N. 1954 University of Chicago Press
- Berger, S.M. 1962 Conditioning through vicarious
 instigation, Psychological Review,
 69, 450-466
- Berlyne, D.E. 1955 The arousal and satiation of perceptual
 curiosity in the rat. Journal of
 comparative and physiological Psycho-
 logy, 48, 238-246
- Berlyne, D.E. 1957 Uncertainty and conflict: a point of
 contact between information-theory
 and behavior-theory concepts.
 Psychological Review, 64, 329-339
- Berlyne, D.E. 1960 Conflict, arousal, and curiosity.
 New York: McGraw Hill
- Berlyne, D.E. 1966 Curiosity and exploration. Science,
 153, 25-33

- Berlyne, D.E. 1967 Arousal and reinforcement. In: D. Levine (Ed.), Nebraska symposium on motivation. Lincoln: Univ. of Nebraska Press, 1-110
- Berlyne, D.E. 1968 The motivational significance of collative variables and conflict. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency: a source-book. Chicago: Rand McNally, 257-266
- Bernstein, I.H.
Reese, C. 1965 Behavioral hypotheses and choice reaction times. Psychonomic Science, 3, 259-260
- Berscheid, E.
Walster, E. 1969 Attitude Change. In: J. Mills (Ed.), Experimental Social Psychology. London: Macmillan, 123-231
- Bessler, H.
Bledjin, F. 1967 Systematik der Massenkommunikationsforschung, München: Reinhard
- Bessler, H. 1971 Fernsehen und Computer im Bildungssystem. Programmirtes Lernen, Unterrichtstechnologie und Unterrichtsforschung, 2, 92-100
- Bettinghaus, E.
Miller, G.
Steinfatt, T. 1970 Source evaluation, syllogistic content, and judgments of logical validity by high- and low-dogmatic persons. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 238-244
- Bieri, J. 1968 Cognitive complexity and judgement of inconsistent information. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency: a sourcebook. Chicago: Rand McNally, 633-640
- Bledjian, F. 1972 Wirkungen der Massenkommunikation auf die Einstellungen der Rezipienten. In: F. Bledjian und K. Stosberg (Eds.), Analyse der Massenkommunikation: Wirkungen. Düsseldorf: Bertelsmann Universitätsverlag, 13-108
- Bramel, D. 1968 Dissonance, expectation, and the self. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency: a sourcebook. Chicago: Rand McNally, 355-365

- | | | |
|------------------------------|-------|--|
| Braun, Ch. | 1970 | Tautologien und "common-sense" bei der Erklärung von Selbstmord? Kriminolog. Journal, 2 (2), 107-113 |
| Braun, Ch. | 1971 | Bedingungen für eine Ableitbarkeitsbeziehung zwischen der Anomietheorie und der Motivationstheorie. Kriminologisches Journal, 3 (1), 33-39 |
| Braun, Ch. | 1971b | Selbstmord. München: Goldmann |
| Braune, P.G. | 1972 | Untersuchungen zur Wirkungsweise von Verstärkern (reinforcement): Ein Beitrag zur Analyse situationaler (aufgabenspezifischer) Verstärker. Bochum: Unveröff. Diss. |
| Brehm, J. | 1965 | Comment on 'counter-norm attitudes induced by consonant versus dissonant conditions of role-playing'. Journal of Experimental Research in Personality, 1, 61-64 |
| Brehm, J.W.
Cohen, A.R. | 1962 | Explorations in cognitive dissonance. New York: Wiley |
| Brickman, Ph.
D'Amato, B. | 1975 | Exposure, effects in a free-choice situation. Journal of Personality and Social Psychology, 32, 415-420 |
| Brim, O.G. | 1955 | Attitude content-intensity and probability expectations. American Sociological Review, 20, 68-76 |
| Brock, T.C.
Becker, L.A. | 1965 | Ineffectiveness of 'overheard' counter-propaganda. Journal of Personality and Social Psychology, 6, 1-9 |
| Brown, R. | 1965 | Social Psychology. New York: The Free Press |
| Brown, R. | 1968 | Words and things. New York: The Free Press |

- Burgess, T.D.G.
Sales, S.M. 1971 Attitudinal effects of 'mere exposure': A reevaluation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 461-472
- Burke, K. 1962 A grammar of motives and a rhetoric of motives. Cleveland: World
- Byrne, D.
Terrill, J.
McReynolds, P. 1961 Incongruity as a predictor of response to humor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 435-438
- Byrne, D.
Nelson, D. 1965 Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11, 659-663
- Byrne, D.
Core, G.L. jr. 1966 Predicting interpersonal attraction toward strangers presented in three different stimulus modes. *Psychonomic Science*, 4, 239-240
- Byrne, D.
Core, G.L.jr. 1967 Effectance arousal and attraction. *Journal of Personality and Social Psychology. Monograph, Vol. 6, No. 4, (Whole No. 638)*, 1-18
- Byrne, D. 1971 The attraction paradigm. New York: Academic Press
- Campbell, D.T. 1961 Conformity in psychology's theories of acquired behavioral dispositions. In: I.A. Berg und B.M. Bass (Eds.), *Conformity and deviation*. New York: Harper, 101-142
- Carlson, E.R. 1953 Attitude change through modification of attitude structure. Unveröff. Diss., Univ. of Michigan
- Carlson, E.R. 1956 Attitude change through modification of attitude structure. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 256-261

- Carlson, E.R. 1960 Psychological satisfaction and interest in news. Journalism Quarterly, 37, 547-51
- Chapanis, N.P. 1964 Cognitive Dissonance: five years later. Psychological Bulletin 1964, 61, 21-22
- Cohen, A.R. 1959 Some Implications of Shelf-Esteem for Social Influence. In: I.L. Janis & C.I. Hovland (Eds.), Personality and Persuasibility. New Haven: Yale Univ. Press, 102-120
- Conlee, M.Ch. 1973 The effects of recipient desire to hear on news transmission. Sociometry 1973, 36, 588-599
- Dabbs, J.M. 1965 Why does eating while reading facilitate opinion change?-an experimental inquiry. Journal of Experimental Social Psychology, 1, 133-144
- Darby, C.L. 1959 Observational learning in the Rhesus monkey. Journal of Comparative and Physiological Psychology, 52, 94-98
- Davidson, A.R. 1975 Population psychology: a new look at an old problem. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 1073-1082
- Davis, J.A. 1968 Social Structures and cognitive structures. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency: a sourcebook. Chicago: Rand McNally, 544-550
- DeFleur, M.L. 1963 Attitude as a scientific concept. Westie, F.R. Social Forces, 42, 17-31
- Dember, W.N. 1961 Alternation behavior. In: D.W. Fiske & S.R. Maddi (Eds.), Functions of varied experience. Homewood: The Dorsey Press, 227-252

- | | | |
|-----------------------------|------|---|
| Donohew, L.
Palmgren, P. | 1971 | A reappraisal of dissonance and the selective exposure hypothesis. <i>Journalism Quarterly</i> , 48 (3), 412-420 |
| Donohew, L.
Parker, J.M. | 1972 | Psychophysiological measurement of information selection: two studies. <i>The Journal of Communication</i> , 22, 54-63 |
| Doob, L.W. | 1947 | The behavior of attitudes. <i>Psychological Review</i> , 54, 135-156 |
| Downs, A. | 1968 | Ökonomische Theorie der Demokratie. Tübingen: Mohr |
| Dudycka, G.J. | 1943 | A critical examination of the measurement of attitude toward war. <i>Journal of Social Psychology</i> , 39, 846-860 |
| Dukes, W.F. | 1955 | Psychological studies of values. <i>Psychological Bulletin</i> , 52, 24-50 |
| Dulany, D.E. | 1961 | Hypotheses and habits in verbal 'operant conditioning'. <i>Journal of Abnormal and Social Psychology</i> , 63, 251-263 |
| Dulany, D.E. | 1968 | Awareness, rules, and propositional control: A confrontation with S-R behavior theory. In: D. Horton & T. Dixon (Eds.), <i>verbal behavior and S-R behavior theory</i> . New York: Prentice Hall, 340-387 |
| Duncker, K. | 1938 | Experimental modification of children's food preferences through social suggestion. <i>Journal of Abnormal and Social Psychology</i> , 33, 489-507 |
| Edwards, A.L. | 1946 | A critique of 'neutral' items in attitude scales constructed by the method of equal appearing intervals. <i>Psychological Review</i> , 53, 159-169 |

- | | | |
|----------------------------------|------|--|
| Elms, A.
Janis, I. | 1965 | Counter-norm attitudes induced by consonant versus dissonant conditions of role playing. <i>Journal of Experimental Research in Personality</i> , 1, 50-60 |
| Epstein, R. | 1966 | Aggression toward outgroups as a function of authoritarianism and imitation of aggressive models. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 3, 574-579 |
| Festinger, L. | 1957 | A Theory of Cognitive Dissonance, Stanford: Stanford Univ. Press |
| Festinger, L.
Carlsmith, J.M. | 1959 | Cognitive consequences of forced compliance. <i>Journal of Abnormal and Social Psychology</i> , 58, 203-210 |
| Fishbein, M. | 1967 | Attitude and the prediction of behavior. In: M. Fishbein (Ed.), <i>Readings in Attitude Theory and Measurement</i> . New York: Wiley, 477-492 |
| Fishbein, M.
Hunter, R. | 1964 | Summation versus balance in attitude organization and change. <i>Journal of Abnormal and Social Psychology</i> , 69, 505-510 |
| Fiske, D.W. | 1961 | Effects of monotonous and restricted stimulation. In: D.W. Fiske & S.R. Maddi (Eds.), <i>Functions of varied experience</i> . Homewood: The Dorsey Press, 106-144 |
| Fiske, D.W.
Maddi, S.R. | 1961 | A Conceptual Framework. In: D.W. Fiske & S.R. Maddi (Eds.), <i>Functions of varied experience</i> . Homewood: The Dorsey Press, 11-56 |
| Freedman, J.L. | 1963 | Attitudinal effects of inadequate justification. <i>Journal of Personality</i> , 31, 371-385 |

- Freedman, J.L. 1968 How important is cognitive consistency?
In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories
of cognitive consistency: a source-
book. Chicago: Rand McNally, 497-503
- Freedman, J.L.
Carlsmith, J.M.
Sears, D.O. 1970 Social Psychology, Englewood Cliffs:
Prentice Hall
- Freedman, J.L.
Sears, D.O. 1965 Warning, distraction and resistance
to influence. Journal of Personality
and social Psychology, 1, 262-266
- Foulkes, D.
Foulkes, S.H. 1965 Self concept, dogmatism, and tolerance
of trait inconsistency. Journal of
Personality and Social Psychology,
2, 104-110
- Garner, W.R. 1962 Uncertainty and structure as psycho-
logical concepts. New York: Wiley
- Gerard, H.B. 1968 Basic features of commitment. In:
R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories
of cognitive consistency. Chicago:
Rand McNally, 456-463
- Gewirtz, J.L. 1968 Mechanisms of social learning: some
roles of stimulation and behavior
in early human development. In: D.A.
Goslin (Ed.), Handbook of Socialization
Theory and Research. Chicago: Rand
McNally, 57-212
- Gillig, P.M.
Greenwald, A.G. 1974 Is it time to lay the sleeper effect
to rest? Journal of Personality and
Social Psychology, 29, 132-139
- Green, D. 1974 Dissonance and self-perception analyses
of 'forced compliance': When two
theories make competing predictions.
Journal of Personality and Social
Psychology, 29, 819-828
- Greenwald, A.G. 1968 Cognitive learning, cognitive response
to persuasion, and attitude change.
In: A.G. Greenwald, T.C. Brook & T.M.
Ostrom (Eds.), New York: Academic Press,
147-170

- | | | |
|--|------|---|
| Grusec, J.E.
Mischel, W. | 1966 | The model's characteristics as determinants of social learning. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 4, 211-215 |
| Grush, J.E. | 1976 | Attitude formation and mere exposure phenomena: a nonartifactual explanation of empirical findings. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 33, 281-290 |
| Halpin, A.W.
Winer, B.J. | 1957 | A factorial study of the leader behavior descriptions. In: R.M. Stogdill & A.E. Coons (Eds.), <i>Leader Behavior: Its description and measurement</i> . Columbus: Ohio State Univ., Bureau of Business Research, Res. Monogr. No. 88, 39-51 |
| Hardyck, J.A.
Kardush, M. | 1968 | A modest modish model for dissonance reduction. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), <i>Theories of cognitive consistency</i> , Chicago: Rand McNally, 684-692 |
| Harrison, A.A. | 1967 | Response competition and attitude change as a function of repeated stimulus exposures. Unveröff. Diss.: University of Michigan |
| Harrison, A.A. | 1968 | Response competition, frequency, exploratory behavior, and liking. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 9, 363-368 |
| Harrison, A.A.
Tufts, J.W.
Strayer, J.B. | 1974 | Task difficulty and the reinforcement effects of high- and low-frequency stimuli. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 29, 628-636 |
| Harrison, A.A.
Zajonc, R.B. | 1970 | The effects of frequency and duration of exposure on response competition and affective ratings. <i>Journal of Psychology</i> , 75, 163-170 |
| Harvey, O.J.
Ware, R. | 1967 | Personality differences in dissonance resolution. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 7, 227-230 |

- Hebb, D.O. A Neuropsychological Theory. In: S. Koch (Ed.), Psychology: A Study of a Science, Vol. 1. New York: McGraw-Hill, 622-643
- Helson, H. Attitudes as adjustments to stimulus,
Blake, R.R. background, and residual factors.
Mouton, J.S. Journal of Abnormal and Social
Olmstead, J.A. 1956 Psychology, 52, 314-322
- Hempel, C.G. 1952 Fundamentals of concept formation
in empirical science. In: Inter-
national Encyclopedia of Unified
Science, Vol. II, Nr. 7. Chicago:
The University of Chicago Press
- Henle, M. 1942 An experimental investigation of
past experience as a determinant
of visual form perception. Journal
of experimental psychology, 20, 1-21
- Hilgard, E.R. Theorien des Lernens II, Stuttgart:
Bower, G.H. 1971 Klett I
- Hjelle, A. Susceptibility to attitude change
Clouser, R. 1970 as a function of internal-external
control. Psychological Record, 20,
305-310
- Hovland, C.I. 1971 Summary and implications. In: C.I.
Hovland u.a. (Eds.), the order of
presentation. New Haven: Yale
University Press, 128-157
- Hovland, C.I. Communication and persuasion. New
Janis, I.L. Haven: Yale Univ. Press
Kelley, H.H. 1961
- Hovland, C.I. Experiments on mass communication.
Lumsdaine, A.A. 1949/ New York: Wiley
Sheffield, F.D. 1965
- Hovland, C.I. 1952 An experimental comparison of con-
Mandell, W. clusion-drawing by the communicator
and by the audience. Journal of
Abnormal and Social Psychology, 47,
581-588

- | | | |
|-------------------------------|------|---|
| Hummell, H.J. | 1969 | Psychologische Ansätze zu einer Theorie sozialen Verhaltens. In: R. König (Ed.), Handbuch der empirischen Sozialforschung. Vol. 2, Stuttgart: Enke, 1167-1223 |
| Hummell, H.J.
Opp, K.-D. | 1971 | Die Reduzierbarkeit von Soziologie auf Psychologie. Eine These, ihr Test und ihre theoretische Bedeutung. Braunschweig: Vieweg |
| Hylton, C. | 1971 | Intra-audience effects: observable audience response. The Journal of Communication 21, 253-265 |
| Ilgen, D. | 1971 | Satisfaction with performance as a function of the initial level of expected performance and the deviation from expectations. Organizational Behavior and Human Performance, 6, 345-361 |
| Insko, Ch. A. | 1967 | Theories of attitude change. New York: Appleton Century Crofts |
| Irle, M. | 1966 | Entstehung und Änderung von sozialen Einstellungen (Attitüden). In: F. Merz (Ed.), Bericht über den 25. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie. Münster 1966. Göttingen: Hogrefe 1967 |
| Irle, M. | 1975 | Lehrbuch der Sozialpsychologie. Göttingen: Hogrefe |
| James, G.
Lott, A.J. | 1964 | Reward frequency and the formation of positive attitudes toward group members. Journal of Social Psychology, 62, 111-115 |
| Janowitz, M. | 1968 | The study of mass communication. In: International Encyclopedia of the Social Sciences. Vol. 3, New York: Macmillan and Free Press, 41-53 |
| Johnson, H.H.
Izzett, R.R. | 1968 | The relationship between authoritarianism and attitude change as a function of source of credibility and type of communication. Journal of Personality and Psychology, 13, 317-321 |

- Jones, E.E. Foundations of Social Psychology.
Gerard, H.B. 1967 New York: Wiley
- Jones, R.A. Internal states of external stimuli:
Linder, D.E. observer's attitude judgments and
Kiesler, C.A. the dissonance-theory-self-persuasion
Zanna, M. controversy. Journal of Experimental
Brehm, J.W. and Social Psychology, 4, 247-269
- Kanfer, F.H. 1965 Vicarious human reinforcements: A
glimpse into the black box. In:
L. Krasner & L.P. Ullman (Eds.),
Research in Behavior Modification.
New York: Holt, Rinehart & Winston,
244-267
- Kanfer, F.H. Source of feedback, observational
Károlyi, P. learning, and attitude change.
Newman, A. 1974 Journal of Personality and Social
Psychology, 29, 30-38
- Katz, D. Productivity, supervision and
Maccoby, N. morale among railroad workers.
Gurin, G. Ann Arbor: University of Michigan,
Floor, L.G. 1951 Institute for social research
- Katz, E. Persönlicher Einfluß und Meinungs-
Lazarsfeld, P.F. 1962 bildung. München: Oldenbourg
- Katz, E. On the use of the mass media for
Gurevitch, M. important things. American Sociolo-
Haas, H. 1973 gical Review, 38, 164-181
- Kaufmann, K. 1975 Kognitiv-hedonistische Theorie
menschlichen Verhaltens - Versuch
einer Integration verhaltenstheo-
retischer Ansätze. Mannheim: Un-
veröff. Diss.
- Kelman, H.C. 1958 Compliance, identification and
internalization: three processes
of opinion change. Journal of Con-
flict Resolution, 2, 51-60
- Kelman, H.C. Reinstatement' of the communicator
Hovland, C.I. 1953 in delayed measurement of opinion
change. Journal of Abnormal and
Social Psychology, 48, 327-335

- | | | |
|--|------|---|
| Kelman, H.C.
Baron, R.M. | 1968 | Determinants of modes of resolving inconsistency dilemmas: a functional analysis. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency. Chicago: Rand McNally, 670-683 |
| Kiesler, Ch. A. | 1968 | Commitment. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency: a sourcebook. Chicago: Rand McNally, 448-455 |
| Kiesler, Ch. A. | 1971 | The Psychology of commitment - experiments linking behavior to belief. New York: Academic Press |
| Kiesler, C.A.
Collins, B.E.
Miller, N. | 1969 | Attitude change: a critical analysis of theoretical approaches. New York: Wiley |
| Kimble, G.A. | 1961 | Hilgard E.R., D.G. Marquis' Conditioning and Learning. Methuen: Appleton Century Crofts |
| King, B.T.
Janis, I.L. | 1956 | Comparison of the effectiveness of improvised versus non-improvised role-playing in producing opinion changes. Human Relation, 9, 177-186 |
| Klapper, J.T. | 1960 | The Effects of Mass Communication. New York: Free Press |
| Kukla, A. | 1975 | Preferences among impossibly difficult and trivially easy tasks: a revision of Atkinson's theory of choice. Journal of Personality and Social Psychology, 32, 338-345 |
| Lawrence, D.H.
Festinger, L. | 1962 | Deterrents and reinforcement. Stanford: Univ. Press |
| Lefkowitz, M.M.
Blake, R.R.
Mouton, J.S. | 1955 | Status factors in pedestrian violation of traffic signals. Journal of Abnormal and Social Psychology, 51, 704-706 |

- Leventhal, G. 1964 Reward magnitude, task attractiveness, and liking of instrumental activity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 460-463
- Linder, D.E.
Cooper, J.
Jones, E.E. Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 245-254
- Lindner-Braun, C. 1971 Einstellungsbildung durch Massenkommunikation. Nürnberg: Unveröff. Arbeitsbericht Nr. 1
- Lindner-Braun, C. 1972 Glaubwürdigkeit als zentrale Variable bei der Einstellungsbildung durch massenkommunikatorische Aussagen. Nürnberg: Unveröff. Arbeitsbericht Nr. 17
- Lindner-Braun, C. 1973 Die Dissonanztheorie und ihre Relevanz zur Erklärung von Einstellungsbildung durch massenkommunikatorische Aussagen. Nürnberg: Unveröff. Arbeitsbericht Nr. 49
- Lindner-Braun, C. 1975 Empirische Untersuchung der Bedingungen für die Entstehung von Einstellungen gegenüber dem neuen Medium Kabelfernsehen. Nürnberg: Unveröff. Arbeitsbericht Nr. 77
- Longstreth, L.E. 1971 A cognitive interpretation of secondary reinforcement. In: D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln University: Nebraska Press, 33-80
- Looff, W. 1971 The unimodal preference-for-complexity function: Artifact? *Journal of General Psychology*, 85, 239-243
- Lott, B.E. Attitude formation: The development of a color preference response through mediated generalization. In: M. Fishbein (Ed.), *Readings in Attitude Theory and Measurement*. New York: Wiley, 366-372

- Lott, A.J.
Aponte, J.F.
Lott, B.E.
McGinley, W.H. 1969 The effect of delayed reward on the development of positive attitudes toward persons. Journal of Experimental Social Psychology, 101-113

- Lott, A.J.
Lott, B.E. 1969 Liked and disliked persons as Reinforcing Stimuli. Journal of Personality and Social Psychology, 11, 129-134

- McClelland, D.C.
Atkinson, J.W.
Clark, R.A.
Lowell, E.L. 1953 The achievement motive. New York: Appleton-Century-Crofts

- McCroskey, J.C.
Wright, D.W. 1971 A comparison of the effects of punishment oriented and reward oriented messages in persuasive communication. The Journal of Communication, 21, 83-93

- McEven, W.J.
Greenberg, B.S. 1970 The effects of message intensity on receiver evaluations of source, message and topic. The Journal of Communication, 20, 340-350

- McGinnies, E.
Ward, C.D. 1974 Persuasibility as a function of source credibility and locus of control. Journal of Personality, XLII, 360-371

- McGuire, W.J. 1960 A syllogistic analysis of cognitive relationships. In: M.J. Rosenberg & C.I. Hovland (Eds.), Attitude organization and change. New Haven: Yale University Press, 65-111

- McGuire, W.J. 1961 Resistance to persuasion conferred by active and passive prior refutation of the same and alternative counter-arguments. Journal of Abnormal and Social Psychology, 63, 326-332

- McGuire, W.J. 1964 Inducing resistance to persuasion - some contemporary approaches. In: L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social psychology. Vol. 1, New York: Academic Press, 191-229

- McGuire, W.J. 1968a Selective exposure: a summing up.
In: R.P. Abelson u.a. (Eds.),
Theories of cognitive consistency,
Chicago: Rand McNally, 797-800
- McGuire, W.J. 1968b Immunization against persuasion.
New Haven: Yale University Press
- McGuire, W.J. 1968c Résumé and response from the con-
sistency theory viewpoint. In: R.P.
Abelson u.a. (Eds.), Theories of
cognitive consistency. Chicago:
Rand McNally, 275-297
- McGuire, W.J. 1969 The nature of attitudes and attitude
change. In: G. Lindzey & E. Aronson
(Eds.), Handbook of Social Psycho-
logy. Vol. III, Reading: Addison-
Wesley, 136-314
- McGuire, W.J. 1969b Suspiciousness of experimenter's
intent. In: R. Rosenthal & R.L.
Rosnow (Eds.), Artifact in Behavioral
Research. New York: 13-57
- McGuire, W.J.
Papageorgis, D. 1961 The relative efficacy of various
types of prior belief-defense in
producing immunity against per-
suasion. Journal of Abnormal and
Social Psychology, 62, 327-337
- McGuire, W.J.
Papageorgis, D. 1962 Effectiveness of forewarning in
developing resistance to persuasions.
Public Opinion Quarterly, 26, 24-35
- McQuail, D. 1973 Soziologie der Massenkommunikation,
Berlin: Volker Spiess
- Maddi, S.R. 1961a Exploratory behavior and variation-
seeking in man. In: D.W. Fiske & R.
Maddi (Eds.), Functions of varied
experience. Homewood: The Dorsey
Press, 253-277

- Maddi, S.R. 1961b Unexpectedness, affective tone, and behavior. In: D.W. Fiske & S.R. Maddi (Eds.), Functions of varied experience. Homewood: The Dorsey Press, 380-401
- Maddi, S.R. 1961c Affective tone during environmental regularity and change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 52, 338-345
- Maddi, S.R. 1968a The pursuit of consistency and variety. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency: a sourcebook. Chicago, Rand McNally, 267-274
- Maddi, S.R. 1968b Personality theories: A comparative analysis, Homewood: The Dorsey Press
- Maddi, S.R. 1968c Meaning, novelty, and affect: Comments on Zajonc's Paper. Journal of Personality and Social Psychology, Monograph Supplement, 9 (2), Part 2, 128-29
- Maddi, S.R.
Charlens, A.M.
Maddi, D.-A.
Smith, A.J. 1962 Effects of monotony and novelty on imaginative productions. Journal of Personality, 30, 513-527
- Maddi, S.R.
Andrews, S.L.
Honey, R.D. 1964 Some structured self-report correlates of fantasy measures of the need for variety. Research Bulletin 64-21. Princeton, N.J. Educational Testing Service
- Maddi, S.R.
Probst, B.S.
Feldinger, I. 1965 Three expressions of the need for variety. Journal of Personality, 33, 82-98
- Maddi, R.
Andrews, S.L. 1966 The need for variety in fantasy and self-description. Journal of Personality, 34, 610-625
- Maletzke, G. 1963 Psychologie der Massenkommunikation. Hamburg: Hans Bredow Institut

- Malewski, A. 1967 Verhalten und Interaktion. Tübingen: Mohr
- Mancuso, J.C. 1970 The re-emergence of cognitive concepts in comprehensive theories of behavior. In: J.C. Mancuso (Ed.), Readings for a cognitive theory of personality. New York: Holt, Rinehart & Winston, 3-26
- Mednick, S.A.
Freedman, J.L. 1960 Stimulus generalization. Psychological Bulletin, 57, 169-200
- Mehrley, S.R. 1971 Incentive as a mitigator of the extent to which one's attitudes are inferred from one's behavior: studies in the theory of self-perception. Ann Arbor: Unveröff. Diss., Michigan State University, Micro Nr. 71-23/215
- Miller, G.R.
Hewgill, M.A. 1966 Some recent research on fear-arousing message appeals. Speech Monographs, 33, 377-391
- Miller, Neal E.
Dollard, J. 1941 Social Learning and imitation. New Haven: Yale University Press
- Mills, J. 1966 Opinion change as a function of the communicator's desire to influence and liking for the audience. Journal of Experimental Social Psychology 2, 152-159
- Mittman, L.R.
Terrell, G. 1964 An experimental study of curiosity in children. Child Development, 35, 851-855
- Nelson, E. 1939 Attitudes: I. Their nature and development. Journal of Genetic Psychology, 21, 367-399
- Nicki, R.M.
Shea, I.F. 1971 Learning, curiosity, and social group membership. Journal of Experimental Child Psychology, 11, 124-132

- Noelle-Neumann 1971 Wirkung der Massenmedien. In:
E. Noelle-Neumann & W. Schulz
(Eds.), Publizistik. Frankfurt:
Fischer Taschenbuch Verlag, 316-350
- Noelle-Neumann, E. Publizistik. Frankfurt: Fischer
Schulz, W. (Eds.) Taschenbuch Verlag
1971
- Nuttin, J.M.jr. 1966 Attitude change after rewarded
dissonant and consonant 'forced
compliance'. International Journal
of Psychology, 1, 39-57
- Opochinsky, S. 1965 Values, expectations, and the
formation of impressions. Denver:
Unveröff. Diss., University of
Colorado, Micro 66/3271
- Opp, K.-D. 1968 Kognitive Dissonanz und positive
Selbstbewertung. Psychologische
Rundschau, XIX (3), 189-202
- Opp, K.-D. 1970 Methodologie der Sozialwissenschaf-
ten, "rowohlts deutsche enzyklopädie",
Reinbek, Rowohlt Taschenbuch Verlag
- Opp, K.-D. 1972 Verhaltenstheoretische Soziologie.
Rororo studium 19, Reinbek: Rowohlt
Taschenbuch Verlag
- Osgood, C.E. The principle of congruity in
Tannenbaum, P.H. the prediction of attitude change.
1955 Psychological Review, 62, 42-55
- Page, M.M. 1969 Social Psychology of a classical
conditioning of attitudes experi-
ment. Journal of Personality and
Social Psychology, 11, 177-186
- Page, M.M. 1974 Demand characteristics and the
classical conditioning of attitudes
experiment. Journal of Personality
and Social Psychology, 30, 468-476

- Patchen, M. 1970 Participation, achievement, and involvement on the Job. New Jersey: Prentice Hall
- Peak, H. 1955 Attitude and motivation. In: M.R. Jones (Ed.), Nebraska Symposium on motivation. Lincoln: University of Nebraska Press, 149-189
- Peak, H. 1960 The effect of aroused motivation on attitude change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 463-468
- Pearson, P.H. 1966 The similes preference inventory: development of a structured measure of the tendency toward variety. Journal of Consulting Psychology, 30, 301-308
- Maddi, S.R.
- Pearson, P. H. 1970 Relationships between global and specified measures of novelty seeking. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 34, 199-204
- Pelz, D.C. 1951 Leadership within a hierarchical organization. Journal of Social Issues, 7, 49-55
- Pepitone, A. 1966 Some conceptual and empirical problems of consistency models. In: S. Feldman (Ed.), Cognitive consistency-motivational and behavioral consequents. New York: Academic Press, 257-297
- Pepitone, A. 1968 The problem of motivation in consistency models. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency. Chicago: Rand McNally, 319-326
- Pikas, A. 1966 Abstraction and concept formation. Cambridge: Harvard Univ. Press

- | | | |
|------------------|------|---------------------------------------|
| Piliavin, J.A. | | On observer's reproduction of |
| Piliavin, I.M. | | dissonance effects: the right |
| Loewenton, E.P. | | answer for the wrong reasons. |
| McCauley, C. | | Journal of Personality and Social |
| Hammond, P. | 1969 | Psychology, 3, 98-106 |
| | | |
| Pool, I. de Sola | | The rise of communications policy |
| | 1974 | research. Journal of Communication, |
| | | 24, 31-42 |
| | | |
| Popper, K.R. | 1966 | Logik der Forschung. Tübingen: Mohr |
| | | |
| Postman, L. | 1951 | Toward a general theory of cognition. |
| | | In: J.H. Rohrer & M. Sherif (Eds.), |
| | | Social Psychology at the crossroads. |
| | | New York: Harper, 242-272 |
| | | |
| Postman, L. | 1963 | Perception and Learning. In: S. Koch |
| | | (Ed.), Psychology: A Study of |
| | | Science. Vol. 5, New York: McGraw- |
| | | Hill, 30-113 |
| | | |
| Powell, F.A. | 1965 | Source credibility and behavioral |
| | | compliance as determinants of |
| | | attitude change. Journal of Per- |
| | | sonality and Social Psychology, |
| | | 2, 669-676 |
| | | |
| Powell, F.A. | | Social approval and disapproval |
| Miller, G.R. | 1965 | cues in anxiety-arousing communi- |
| | | cations. Speech Monographs, 34, |
| | | 152-159 |
| | | |
| Regan, D.T. | | Empathy and attribution: turning |
| Totten, J. | 1975 | observers into actors. Journal of |
| | | Personality and Social Psychology, |
| | | 32, 850-856 |
| | | |
| Reich, J.W. | 1965 | Some experimental factors in attitude |
| | | formation. Denver: Unveröff. Diss., |
| | | Univ. of Colorado, Micro 66/3276 |
| | | |
| Rhine, R.J. | 1958 | A concept-formation approach |
| | | attitude acquisition. Psychological |
| | | Review, 65, 362-370 |

- Rhine, R.J. 1967 Some problems in dissonance theory research on information selectivity. *Psychological Bulletin*, 68, 21-28
- Rhine, R.J.
Silun, B.A. 1958 Acquisition and change of a concept attitude as a function of consistency of reinforcement. *Journal of Experimental Psychology*, 55, 524-529
- Riesen, A.H. 1961 Stimulation as a requirement for growth and function in behavioral development. In: D.W. Fiske & S.R. Maddi (Eds.), *Functions of varied experience*. Homewood: The Dorsey Press, 57-80
- Rosenberg, M.J. 1960 An analysis of affective-cognitive consistency. In: M.J. Rosenberg u.a. (Eds.), *attitude organization and change*. New Haven: Yale University Press, 15-64
- Rosenberg, M.J. 1965 When dissonance fails: on eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 28-42
- Rosenberg, M.J. 1968 Discussion: Impression processing and the evaluation of new and old objects. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: a sourcebook*. New York: Rand McNally, 763-768
- Rosenberg, M.J. 1969 The conditions and consequences of evaluation apprehension. In: R. Rosenthal und R.L. Rosnow (Eds.). *Artifact in Behavioral Research*, New York: Academic Press, 279-349
- Rosenberg, S. 1968 Mathematical models of social behavior. In: G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*. Vol. 1, Reading: Addison-Wesley, 179-244
- Rosenblatt, P.C. 1966 Persuasion as a function of varying amounts of distraction. *Psychonomic Science*, 5, 85-86

- Rosenthal, R. 1969 Interpersonal Expectations: Effects of the Experimenter's Hypothesis. In: R. Rosenthal & R.L. Rosnow (Eds.), Artifact in Behavioral Research. New York: Academic Press, 181-277
- Rosnow, R.L. 1968 A "spread of effect" in attitude formation. In: A.G. Greenwald, T.C. Brock, & T.M. Ostrom (Eds.), Psychological foundations of attitudes. New York: Academic Press, 88-107
- Roth, E. 1967 Einstellungen als Determinanten individuellen Verhaltens. Göttingen: Hogrefe
- Rotter, J.B. 1954 Social learning and clinical Psychology. New York: Prentice Hall
- Rotter, J.B. 1960 Some Implications of a social learning theory for the prediction of goal directed behavior from testing procedures. Psychological Review, 67, 301-316
- Rotter, J.B. 1966 Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs: General & Applied, 80 (1), 1-28
- Rotter, J.B. 1971 Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychology Today, 37, 42, 58-59
- Rühl, M. 1969 Die Zeitungsredaktion als organisiertes soziales System. Bielefeld: Bertelsmann
- Ryle, G. 1949 The concept of mind. New York: Barnes & Noble
- Saegert, S.C.
Jellison, J. 1970 Effects of initial level of response competition and frequency exposure on liking and exploratory behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 553-558
- Saegert, S.
Swap, W.
Zajonc, R.B. 1973 Exposure, context, and interpersonal attraction. Journal of Personality and Social Psychology, 25, 234-242

- Samelson, F. 1957 Conforming behavior under two conditions of conflict in the cognitive field. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55, 181-187
- Scott, W.A. 1959 Attitude acquisition by response reinforcement: replication and extension. *Sociometry*, 22, 328-335
- Sears, D.O. 1968 The paradox of de facto selective exposure without preferences for supportive information. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), *Theories of cognitive consistency*. Chicago: Rand McNally, 777-787
- Sears, D.O.
Freedman, J.L.
O'Connor, E.F. 1964 The effects of anticipated debate and commitment on the polarization of audience opinion. *Public Opinion Quarterly*, 28, 615-627
- Seeman, M. 1970 Alienation and conflict. In: N.J. Smelser & W.T. Smelser (Eds.), *Personality and Social Systems*. New York: Wiley, 657-668
- Selltiz, C.
Jahoda, M.
Deutsch, M.
Stuart, W.C. 1959 Research methods in social relations. New York: Holt, Rinehart & Winston
- Shaffer, D.R.
Hendrick, Clyde 1974 Dogmatism and tolerance for ambiguity - as determinants of differential reactions to cognitive inconsistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 601-608
- Sharp, H.
McClung, T. 1966 Effect of organization on the speaker's ethics. *Speech Monographs*, 33, 182-183
- Shaw, C.W.
Sherif, M.
Nebergall, R.E. 1965 Attitude and attitude change. Philadelphia: Saunders
- Sherwood, J.J.
Barron, J.W.
Fitch, H.G. 1971 Cognitive Dissonance: Theory and research. In: C.G. McClintock (Ed.), *Experimental Social Psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 79-107

- Singer, J.E. 1966 Motivation for consistency. In: S. Feldman (Ed.), Cognitive consistency. New York: Academic Press, 48-73
- Smith, B.M. 1968 Attitude change. In: International Encyclopedia of the Social Sciences. Vol. 1, New York: Macmillan Company and the Free Press, 458-467
- Smith, E. 1961 The power of dissonance techniques to change attitudes. Public Opinion Quarterly, 25, 626-639
- Smith, G.F.
Dorfman, D.D. 1975 The effect of stimulus uncertainty on the relationship between frequency of exposure and liking. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 150-155
- Spinner, H.F. 1968 Theoretischer Pluralismus. Kommunikation, 8, 181-203
- Schönpflug, W. 1971 Adaptation, Aktivierung und Valenz. Meisenheim/Glan: Hain
- Schramm, W. 1970 Kommunikationsforschung in den Vereinigten Staaten. In: W. Schramm (Ed.), Grundfragen der Kommunikationsforschung. München: Juventa 9-26
- Staats, A.W. 1970 Social behaviorism, human motivation, and the conditioning therapies. In: B.A. Maher (Ed.), Progress in experimental personality research, Vol. 5, New York: Academic Press, 111-168
- Staats, A.W.
Staats, C.K.
Heard, W.G. 1959 Language conditioning of meaning to meaning using a semantic generalization paradigm. Journal of Experimental Psychology, 57, 187-192
- Stang, D.J. 1974a Intuition as artifact in mere exposure studies. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 647-653

- Stang, D.J. 1974b Methodological factors in mere exposure research. Psychological Bulletin, 81, 1014-1025
- Stang, D.J. 1975 Effects of 'mere exposure' on learning and affect. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 7-12
- Steiner, I.D. 1968 Responses for inconsistency. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), Theories of cognitive consistency: a source-book. Chicago: Rand McNally, 641-647
- Steiner, I.D. Rogers, E.D. Alternative responses to dissonance. In: Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, 66, 128-136
- Steiner, I.D. Johnson, H.H. 1964 Relationship among dissonance reducing responses. Journal of Abnormal and Social Psychology, 68, 38-44
- Steinfatt, T.M. 1971 Ambiguity as a predictor of syllogistic difficulty. Ann Arbor: Unveröff. Diss., Michigan State University. Micro 71-23, 247
- Stosberg, K. 1972 Selbsteinschätzung, Kommunikationsdiskrepanz und Einstellungswandel. In: F. Bledjian und K. Stosberg (Eds.), Analyse der Massenkommunikation: Wirkungen. Düsseldorf: Bertelsmann Universitätsverlag, 109-208
- Tajfel, H. 1964 Die Entstehung der kognitiven und affektiven Einstellungen. In: K. Aurin u.a. (Eds.), Vorurteile - ihre Erforschung und ihre Bekämpfung. Politische Psychologie. Vol. 3, Frankfurt: Europäische Verlagsanstalt, 81-85
- Tarpy, R.M. 1975 Basic principles of learning. Glenview: Scott, Foresman and Company

- | | | |
|------------------------------|-------|--|
| Taylor, S.E. | 1975 | On inferring one's attitudes from one's behavior: some delimiting conditions. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 31, 126-131 |
| Thibaut, J.
Ross, M. | 1969 | Commitment and experience as determinants of assimilation and contrast. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 13, 322-329 |
| Triandis, H.C. | 1971 | Attitude and attitude change. New York: Wiley |
| Vetter, H. | 1970b | Weitere Bemerkung zur Ableitung der Selbstmordtheorien. <i>Kriminologisches Journal</i> , 2 (3), 194-196 |
| Vetter, H. | 1970a | Atkinsons Motivationstheorie und die Erklärung von Selbstmord. <i>Kriminologisches Journal</i> , 2 (2), 104-106 |
| Vroom, V.H.
Mann, F.C. | 1961 | Leader authoritarianism and employee attitudes. <i>Personnel Psychology</i> , 13, 125-140 |
| Wallach, M.A. | 1970 | On psychological similarity. In: J.C. Mancuso (Ed.), <i>Readings for a cognitive theory of personality</i> . New York: Holt, Rinehart & Winston, 339-357, wiederabgedruckt in: <i>Psychological Review</i> , 1958, 65, 103-116 |
| Walster, E.
Festinger, L. | 1962 | The effectiveness of 'overheard' persuasive communications. <i>Journal of Abnormal and Social Psychology</i> , 65, 395-402 |
| Walster, E. | | On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. <i>Journal of Experimental Social Psychology</i> , 2, 325-342 |
| Watts, W.A.
McGuire, W.J. | 1964 | Persistence of induced opinion change and retention of the inducing message content. <i>Journal of Abnormal and Social Psychology</i> , 68, 233-241 |

- Weaver, D.
Brickman, P. 1974 Expectancy, feedback, and disconfirmation as independent factors in outcome satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 420 - 428
- Weick, K.E. 1968 The Panglossian world of self-justification. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.). *Theories of Cognitive Consistency*. Chicago: Rand McNally, 706-715
- Weiss, R.F. 1962 Persuasion and the acquisition of attitudes models form conditioning and selective learning. *Psychological Reports*, 11, 709-732
- Weiss, R.F. 1967 Consensus technique for the variation of source credibility. *Psychological Reports*, 20, 1159-1162
- Weiss, R.F. 1968 An extension of Hullian learning theory to persuasive communication. In: A.G. Greenwald, T.C. Brock & T.M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press, 109-145
- Weiss, R.F.
Rawson, H.E.
Pasamanick, B. 1963 Argument strength, delay of argument, and anxiety in the 'conditioning' and 'selective learning' of attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 157-165
- Weiss, R.F.
Buchanan, W. Delay of reinforcement and delay of punishment in persuasive communication. *Psychological Reports*, 16, 576
- Weiss, R.F.
Weiss, J.J.
Chalupa, L.M. 1967 Classical conditioning of attitudes as a function of source consensus. *Psychonomic Science*, 9, 465-466
- Weiss, R.F.
Chalupa, L.M.
Gorman, B.S.
Goodman, N. 1968 Classical conditioning of attitudes as a function of number of persuasion trials and argument (UCS) strength. *Psychonomic Science*, 11, 59-60

- Weiss, W.A. 1953 A "sleeper" effect in opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 173-180
- Weiss, W. 1968 Modes of resolution and reasoning in attitude change experiments. In: R.P. Abelson u.a. (Eds.), *Theories of cognitive consistency*, Chicago: Rand McNally, 700-705
- Weiss, W. 1969 Effects of the mass media of communication. In: G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*. Vol. V. Reading: Addison-Wesley, 77-195
- Welker, W.I. 1959 Escape, exploratory, and food seeking responses of rats in a novel situation. *Journal of Comparative Physiological Psychology*, 52, 96-111
- Wenburg, J.R. 1969 The relationships among audience adaptation source credibility and types of message cues. Ann Arbor: Unveröff. Diss., Michigan State University
- Wrench, D.F. 1961 Some effects of motivational differences on the perception of attitudes. Unveröff. Diss. Micro 62/3158
- Zajonc, R.B. 1965 The attitudinal effects of mere exposure. Technical Report No. 34, September. Research Center for Group Dynamics, Institute for Social Research, Ann Arbor, Michigan
- Zajonc, R.B. 1968 The attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, Monograph Supplement, Vol. 9 (2), part 2, 1-27
- Zimbardo, P.G. 1965 The effect of effort and improvisation on self-persuasion produced by role-playing. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 103-120

ZWEITER TEIL

Einstellungsbildung durch kognitive Überzeugung
- eine empirische Prüfung einzelner motivations-
theoretischer Hypothesen am Beispiel des subjek-
tiv unbekannten Mediums Kabelfernsehen -

Vorbemerkung

Der zweite Teil der Arbeit faßt die Ergebnisse der empirischen Untersuchung zusammen. Er gliedert sich in zwei Abschnitte. Der erste Untersuchungsabschnitt stellt einige entwickelten Testinstrumente und die Ergebnisse einer kleinen experimentell angelegten Untersuchung zur Überprüfung der Hypothese dar, inwieweit die Wahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators in unterschiedlicher (positiver, neutraler und negativer) Ausprägung die Bewertung eines subjektiv unbekannten Einstellungsobjektes beeinflußt. Der zweite Abschnitt enthält die Ergebnisse einer experimentellen Befragung von 300 Oberschülerinnen. Der Design wurde auf einen 2^3 faktoriellen Versuchsplan mit Kontrollgruppe erweitert. In jeweils zwei Ausprägungen gehen die Faktoren "objektive" Glaubwürdigkeit, d.h. Glaubwürdigkeitsinformation über den Kommunikator, die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators und die Neugierdisposition der Rezipienten in die Untersuchung ein. Letztere Persönlichkeitsvariable wurde über zwei Skalen - die soziale und sprachliche Neugierskala - erfaßt. Die Erhebung der Wahrnehmungsvariablen - wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit und wahrgenommene Glaubwürdigkeit - erlaubt u.a. eine Abschätzung ihrer relativen Bedeutung bei der Erklärung unterschiedlicher Bewertungen des neuen Einstellungsobjekts Kabelfernsehen.

Bei der Abfassung des umfangreichen Ergebnisberichts ist darauf geachtet worden, daß jedes größere Kapitel mit einer Zusammenfassung abschließt, die selbständig lesbar sein sollte. Dabei auftretende inhaltliche Überschneidungen in einzelnen übergeordneten Zusammenfassungen wurden zugunsten einer dadurch möglichen gezielten Informierung über die wichtigsten Punkte der Abschnitte in Kauf genommen.

Die Durchführung der Untersuchung wäre ohne die freundliche Hilfe des Kultusministeriums in Baden-Württemberg, sowie den Schulleitungen des Isolden-Kurz-Gymnasiums in Reutlingen, des Schiller-Gymnasiums in Heidenheim, des Hans-Baldung-Gymnasiums in Schwäbisch Gmünd, des Gymnasiums im Hal in Schwäbisch Hall, des Fanny-Leicht-Gymnasiums in Stuttgart und des Katharinenstifts in Stuttgart nicht möglich gewesen.

Allen Verantwortlichen und insbesondere den Untersuchungsteilnehmern sei gedankt.

Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
Vorbemerkung	II
1 Fragestellung und Probleme	1
11 Hypothesen des theoretischen Ansatzes, die einer Prüfung unterzogen werden	1
12 Schwierigkeiten, die mit der Fragestellung und mit dem gewählten theoretischen Ansatz verbunden sind	4
121 Schwierigkeiten, die sich aus der empirischen Übersetzung der theoretischen Konstrukte ergeben	4
122 Schwierigkeiten, die sich aus der speziellen Fragestellung 'Einstellungsbildung als Bewertung subjektiv unbekannter Einstellungsobjekte' ergeben	6
13 Auswahl eines subjektiv unbekannten Einstellungsobjektes	9
131 Bestimmung der Selektionskriterien	9
132 Prüfung der Kriterien für das gewählte Einstellungsobjekt "Kabelfernsehen"	10
14 Empirisches Anspruchsniveau	14
2 Untersuchungsplan, Durchführung der Untersuchungen und Ergebnisse	16
21 Erster Untersuchungsabschnitt	16
211 Aufgabe des ersten Untersuchungsabschnittes	16
212 Inhaltliche Beschreibung der Meßinstrumente (Operationalisierung der Variablen)	19
2121 Neugierdisposition	19
21211 Sprachliche Neugierskala (N1) nach PEARSON und MADDI	19
21212 Soziale Neugierskala (N2)	24
2122 Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit (Ps)	26

	<u>Seite</u>
2123 Inzentivwerte (Is)	27
21231 Das Meßverfahren	27
21232 Auswahl der Zielwerte	29
2124 Soziale Wünschbarkeitsskala von LÜCK und TIMAEUS	38
213 Experimentell angelegte Untersuchung	40
2131 Untersuchungsplan	40
2132 Durchführung der Untersuchung	44
2133 Ergebnisse	47
21331 Probleme zur Testkonstruktion	47
213311 Inzentivwerte und wahrgenomme- ne subjektive Wahrscheinlich- keiten	47
213312 Soziale Wünschbarkeitsskala	50
213313 Sprachliche Neugierskala (N1)	53
213314 Abhängige Variable Einstel- lungsbildung	59
2133141 Messung der Einstellungsbil- dung und Validierungsversuch	59
2133142 Exkurs zum Validitätsbegriff	61
21332 Ergebnisse einer ersten Hypo- thesenprüfung	65
213321 Fremdwahrscheinlichkeitsrech- nung des Kommunikators und Einstellungsbildung	65
213322 Wahrgenommene subjektive Wahr- scheinlichkeit und Einstel- lungsbildung	70
213323 Sprachliches Neugiermotiv (N1) und Einstellungsbildung	76
2134 Zusammenfassung	77
22 Zweiter Untersuchungsabschnitt	79
221 Untersuchungsplan	79
2211 Faktorieller Gruppenplan	79
2212 Meßanordnung	82

	<u>Seite</u>
222 Durchführung der Untersuchung	87
2221 Teilnehmerkreis und Motivierung der Versuchspersonen	87
2222 Fragebogeninhalt	90
22221 Erhobene Variablen	90
22222 Operationalisierung der kommunikativen Aussagen	92
222221 Glaubwürdigkeitsstimulus (Go)	92
222222 Fremdwahrscheinlichkeits- rechnung des Kommunika- tors (Po)	95
223 Ergebnisse	97
2231 Beschreibung der Meßinstrumente	97
22311 Neugierdisposition	97
223111 Reliabilität der Neugier- skalen und der Kontroll- variablen soziale Wünsch- barkeit	97
2231111 Sprachliche Neugier- skala nach PEARSON und MADDI (N1)	97
2231112 Soziale Neugierskala (N2)	105
2231113 Soziale Wünschbarkeits- skala von LÜCK und TIMAEUS (SDS)	110
2231114 Zusammenfassung	115
223112 Validitätsaspekte der beiden Neugiermotivmes- sungen	116
2231121 Prüfung einer Konstruk- tidentität des SIMILES REFERENCE INVENTORY von PEARSON und MADDI und der übersetzten sprachli- chen Neugierskala N1	117
2231122 Validierungsversuche für die sprachliche und so- ziale Neugierskala N1 und N2	125

	<u>Seite</u>
22311221 Korrelation der beiden Neugierskalen	125
22311222 Beziehung zu dem Außen- kriterium Orts- und Schulwechsel und Al- tersvariation beider Neugiermessungen	127
22311223 Beziehung zu der offe- nen Verhaltensweise 'aktive Informations- suche'	128
22311224 Zusammenfassung	132
22312 Subjektive Inzentivwerte (Is)	135
22313 Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit (Ps)	144
22314 Messung der abhängigen Variablen: Einstellung gegenüber dem bekannten Einstellungsobjekt Fern- sehen (EFERN I/II) und dem subjektiv unbekann- ten Einstellungsobjekt Kabelfernsehen (EFORM 1, 2, 3 und EFVAL)	145
223141 Entwicklung und Beschrei- bung der THURSTONE-Skala (EFORM 3)	146
223142 Validierungsversuche der Einstellungsbildungsskala (EFORM 3)	151
2231421 Alternative Meßmethoden als Testkriterien (EFORM 2 und EFORM 1)	151
2231422 Verhaltensvalidierung mit dem Kriterium EFVAL	152
223143 Zusammenfassung	157
22315 Zusammenfassung	159
2232 Hypothesenprüfung	161
22321 Empirische Generalisie- rungen	161
223211 Alter und Einstellungs- bildung bzw. wahrgenom- mene Glaubwürdigkeit des Kommunikators	161

	<u>Seite</u>
223212 Klassenzugehörigkeit und Einstellungsbildung bzw. wahrgenommene Glaubwürdigkeit	169
223213 Schulzugehörigkeit und Einstellungsbildung bzw. wahrgenommene Glaubwürdigkeit	176
223214 Zusammenfassung	179
22322 Überprüfung von Hypothesen	180
223221 Wahrnehmung der experimentellen Stimuli	180
2232211 Wahrgenommene Glaubwürdigkeit des Kommunikators (Gs)	181
2232212 Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit (Ps)	189
22322121 Experimentelle Ps-Werte	189
22322122 Nicht-experimentelle Ps-Werte	197
2232212 Zusammenfassung	201
223222 Erste empirische Überprüfung der Glaubwürdigkeitsdefinition: Beziehung zwischen wahrgenommener Glaubwürdigkeit unter Einbeziehung der "objektiven" Fremdwahrscheinlichkeit	202
2232221 Definitionshypothese und Prüfungsanspruch	202
2232222 Übereinstimmung von Po und Ps bei gleichzeitiger überwiegend positiver Glaubwürdigkeitsbeurteilung	204
2232223 Diskrepanz zwischen Po und Ps mit resultierender Glaubwürdigkeits-einschätzung	208
223223 Einstellungsbildung	210
2232231 Einstellungsbildung in Abhängigkeit von der Fremdwahrscheinlichkeit des Kommunikators, seiner Glaubwürdigkeit und dem Neugiermotiv des Rezipienten	210

	<u>Seite</u>
22322311 Fremdwahrscheinlichkeit (Po) und Glaubwürdigkeitsstimulus (Go) in ihrer Wirkung auf die Einstellungsbildung (EFORM)	210
223223111 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse	210
2232231111 Hypothesen und Prüfung der Modellvor- aussetzungen	210
2232231112 Ergebnisse	213
223223112 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse mit Kontrollgruppe	222
2232231121 Ergebnisse der EFORM 3 und EFORM 2 Skalen	222
2232231122 Spekulationen über die relative Position der Kontrollgruppe	227
223223113 Zusammenfassung	229
22322312 Fremdwahrscheinlichkeit (Po), Glaubwürdigkeit (Go) und Neugiermotiv (N1/N2)	230
223223121 Fremdwahrscheinlichkeit (Po)	238
223223122 Glaubwürdigkeit (Go)	238
223223123 Neugierdisposition N1 und N2	239
223223124 Interaktionswirkung der Faktorkombination PoxGoxN2	240
223223125 Zusammenfassung	248
2232232 Einstellungsbildung in Abhängigkeit von der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit und dem sprachlichen und sozialen Neugiermotiv N1 bzw. N2	251
22322321 Varianzanalytische Ergebnisse	251
223223211 Prüfung der Modellvor- aussetzungen	251
223223212 Ergebnisse des N2 x SumPs _{ex} und des N1 x SumPs _{ex} Variablen- Modells	254

223223213	Diskussion der Ergebnisse: Einführung der Inzentivwerte als Gewichtungsfaktoren	267
22322322	Regressionsanalytische Ergebnisse unter Kontrolle der präkommunikativen Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Einstellungsobjekt Fernsehen	277
223223221	Modellbeschreibung	277
223223222	Erklärungsbeitrag der Modellprädiktoren	281
2232232221	Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit der experimentell angesprochenen Inzentivwerte (SumPs_{ex})	281
2232232222	Sprachliches und soziales Neugiermotiv (N1 bzw. N2)	281
2232232223	Wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs)	283
2232232224	Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit der in den Kommunikatoraussagen nicht explizit angesprochenen Inzentivwerte ($\text{SumPs}_{\text{nex}}$)	286
223223223	Zusammenfassung	293
2232233	Generalisationswirkung auf die Einstellung gegenüber dem bekannten Medium Fernsehen	296
22322331	Begriff der Stimulusgeneralisation	296
22322332	Vergleich der Antwortmuster	300
22322333	Versuch einer ex-post-Erklärung mit Hilfe der sozialen Neugierdisposition N2	309
22322334	Zusammenfassung	315
3	Zusammenfassung	317
	Literaturverzeichnis	XIII
	Anhang	1

Anhangsverzeichnis

	<u>Seite</u>
A 1 Einleitungsinstruktion Teil I und Teil II	2
A 2 Skalen	3
A 2.1 EFORM 0: Wissenstest zur Feststellung des Definitionskriteriums "subjektiv unbekanntes Einstellungsobjekt Kabelfernsehen" mit Distraktoren	3
A 2.2 EFORM 1: Einstellungsbildung - dichotomes Validitätskriterium	4
A 2.3 EFORM 2: Einstellungsbildung - Schätzskala	4
A 2.4 EFORM 3: Einstellungsbildung - THURSTONE-Skala	5
A 2.4.1 Allgemeine Attitüdenskala von REMMERS und KELLEY	5
A 2.4.2 Instruktion und Items zur Einstellungsbildungsskala EFORM 3	9
A 2.5 EFVAL: Einstellungsbildung - Verhaltensvalidierung	10
A 2.6 Gs: subjektive Glaubwürdigkeit	11
A 2.7 Is: Inzentivwertskala	11
A 2.8 N1: Sprachliche Neugierskala	13
A 2.8.1 Instruktion und Items der sprachlichen Neugierskala	13
A 2.8.2 Similes-Preference-Inventory von PEARSON und MADDI	16
A 2.9 N2: Soziale Neugierskala	18
A 2.10 Ps: Subjektive Wahrscheinlichkeit	20
A 2.11 SDS: Soziale Wünschbarkeitsskala von LÜCK und TIMAEUS	22

	<u>Seite</u>
A 3 Experimentell variierte Aussagen- und Kommunikatormerkmale	24
A 3.1 Po+: Positive Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung	24
A 3.2 Po-: Negative Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung	26
A 3.3 Go+: Positive Glaubwürdigkeitsinformation als Instruktion für die positive und negative Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (Gr. 1 (Po+Go+) und Gr. 3 (Po-Go+))	28
A 3.4 Go-: Negative Glaubwürdigkeitsinformation als Instruktion für die positive Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (Gr. 2 Po+Go-)	29
A 3.5 Go-: Negative Glaubwürdigkeitsinformation als Instruktion für die negative Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (Gr. 4 Po-Go-)	30
A 3.6 PO(C): Neutrale Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung mit Instruktion (Kontrollgruppe)	31

1 Fragestellung und Probleme

- 11 Hypothesen des theoretischen Ansatzes, die einer empirischen Prüfung unterzogen werden

Nicht alle Hypothesen, die innerhalb des theoretischen Ansatzes zur Erklärung von Einstellungsbildung entwickelt worden sind, können in dieser Untersuchung empirisch überprüft werden. Dies liegt einmal an den sehr begrenzten Mitteln, die für die Untersuchung zur Verfügung standen und zum anderen daran, daß erste empirische Erfahrungen für einen neu entwickelten Hypothesenansatz zu sammeln waren, die keinen aufwendigen Untersuchungsplan gerechtfertigt hätten. Damit das etwas anspruchsvoll klingende Wort "neu" nicht mißverstanden wird, sei noch einmal kurz der theoretische Zusammenhang erwähnt. Mit der theoretischen Arbeit ist erstens der Versuch unternommen worden, den Begriff Einstellungsbildung theoretisch vom Begriff der Einstellungsänderung zu unterscheiden, indem die Bewertung neuer - zur Begriffsdefinition und der realisierten Operationalisierung vgl. Abschnitt 13 - Einstellungsobjekte als spezielle Form des Neugierverhaltens konzeptualisiert wurde. Zweitens ist versucht worden, allgemeinere verhaltenstheoretische Ansätze der Wert-Erwartungs-Theorie, der sozialen Lerntheorie und der Arousaltheorie für die Frage der Einstellungsbildung teilweise durch Ableitung und vorausgegangene logische bzw. empirische Begriffskoordination nutzbar zu machen.¹⁾

Folgende, hier nun isoliert, d.h. dem Anschein nach theoretisch unverbunden, aufgeführte Hypothesen sollen empirisch geprüft werden:

- H1 Je größer die wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit, daß ein Einstellungsobjekt der Erreichung bestimmter überwiegend positiv bewerteter Ziele (Inzentivwerte)²⁾ dient, bzw. je sicherer ihre

1) In Abschnitt 54 des ersten Teils tragen die teilweise umfassenderen Hypothesen $H_1 - H_9$ eine andere Kennziffer. Sie wurden in Klammer unter die hier eingeführte Nummerierung gesetzt.

2) Zum Problem der in der Hypothese als konstant vorausgesetzten Inzentivwerte vgl. Abschn. 21232.

Blockierung angesehen wird, um so besser bzw. schlechter wird dieses Einstellungsobjekt bewertet.

H2 Je ausgeprägter die Neugierdisposition einer Person (H_4) ist, um so eher wird sie geneigt sein, unter Konstanz der übrigen behaupteten Bedingungen (wahrgenommene Wahrscheinlichkeit, Inzentivwertausprägung und Diskrepanz zwischen Fremdwahrscheinlichkeit und wahrgenommener Wahrscheinlichkeit) das neue Einstellungsobjekt positiv zu bewerten. Umgekehrt wird eine Person mit niedriger Neugierdisposition eher zu einer Ablehnung des neuen Einstellungsobjektes tendieren.

Die theoretisch begründete Definition des Begriffs Glaubwürdigkeit (Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz β) ist als Hypothese formulierbar, läßt sich jedoch im Falle der Einstellungsbildung nur partiell überprüfen:

H3 Der Kommunikator wird als glaubwürdig eingeschätzt, (H_3) wenn die durch den Rezipienten subjektiv wahrgenommene Wahrscheinlichkeit überwiegend mit der vom Kommunikator geäußerten Wahrscheinlichkeit, der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators, übereinstimmt. Umgekehrt ist eine Diskrepanz zwischen subjektiver Wahrscheinlichkeit und Fremdwahrscheinlichkeit mit einer negativen Glaubwürdigkeitseinschätzung des Kommunikators durch den Rezipienten verbunden.

H4 Propagiert der Kommunikator Kontingenzen, die ein (H_8) neues Einstellungsobjekt betreffen, werden Diskrepanzen zwischen der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators und der vom Rezipienten wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit seltener zu beobachten sein als bei Kommunikatoraussagen, die sich auf bekannte Einstellungsobjekte beziehen.

Eine adäquate Überprüfung der vierten Hypothese setzt ein simultanes Einstellungsänderungs- und Einstellungsbildungsexperiment voraus, das in den Rahmen dieser Arbeit nicht verwirklicht werden konnte. Aus dieser Hypothese folgt aber in Verbindung mit der dritten Hypothese, daß im Falle der Einstellungsbildung eine überwiegend positive Glaubwürdigkeitseinschätzung des Kommunikators durch die Rezipienten zu erwarten ist (vgl. Abschnitt 223222).

H5 Das Kommunikatormerkmal Glaubwürdigkeit steht in einer positiven Beziehung zum Grad der Einstellungsbildung.

Die Operationalisierung eines konventionellen Glaubwürdigkeitsbegriffs über die Komponenten Eigeninteresse und Kompetenz des Kommunikators erfolgt in Abschnitt 222221.

Bei der empirischen Feststellung einer möglicherweise erfolgten Generalisation der neu entstandenen Bewertung eines unbekannten Einstellungsobjektes auf die Bewertung eines ähnlichen, aber bekannten Einstellungsobjektes handelt es sich nicht um die Überprüfung der Generalisationshypothesen (H_5 bzw. H_6), die im ersten Teil aufgestellt wurden, sondern um die empirische Prüfung eines deskriptiven Satzes: Sind Generalisationswirkungen im Hinblick auf ähnliche Einstellungsobjekte zu beobachten (vgl. Abschnitt 2232233)? Die Generalisationshypothesen, die im ersten Teil im Rahmen des motivationstheoretischen Ansatzes entwickelt wurden (vgl. Abschnitt 54 Teil I), vermuten Abhängigkeiten zwischen dem Neugiermotiv und Generalisationseffekten auf der Zielebene (vgl. Übersicht 30 S. 327 Teil I).

- 12 Schwierigkeiten, die mit der Fragestellung und mit dem gewählten theoretischen Ansatz verbunden sind
- 121 Schwierigkeiten, die sich aus der empirischen Übersetzung der theoretischen Konstrukte ergeben

Der zugrunde liegende theoretische Ansatz enthält als erklärende Variable die "wahrgenommene Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung". Von einer Identität zwischen objektiver, d.h. experimentell dargebotener Wahrscheinlichkeit und subjektiver, d.h. wahrgenommener Wahrscheinlichkeit kann nicht ausgegangen werden. Im Gegenteil, solche Diskrepanzen waren Gegenstand theoretischer Erörterungen zum Begriff Glaubwürdigkeit. Sie werden deshalb auch - soweit sich diese Studie hierfür eignet - in die empirische Prüfung miteinbezogen. Unabhängig aber davon, daß Diskrepanzen zwischen experimenteller Stimulusdarbietung und der Wahrnehmung dieser Stimuli inhaltlich von Interesse sein können, sind verschiedene experimentelle Kontrolltechniken keine Garantie dafür, Wahrnehmungsabweichungen zu verhindern. Eine Zufallszuweisung der Versuchspersonen zu den einzelnen experimentellen Behandlungsgruppen bewirkt bestenfalls, daß relevante Prädispositionen bezüglich einer divergierenden Wahrnehmung auf die verschiedenen Gruppen gleich, also unter Inkaufnahme zufälliger Abweichungen verteilt sind. Durch den Stimulus ausgelöste systematische Wahrnehmungsunterschiede zwischen den Gruppen werden damit nicht beeinflusst. Verlässliche Einschätzungen der Stimuli durch eine Vergleichspopulation kommen einem Versuchs- und Irrtumsverfahren nahe, das so lange an einer genügend großen Stichprobe wiederholt werden müßte, bis eine Stimuluskonstruktion gefunden wird, die in der erwünschten Weise wahrgenommen wird. Abgesehen von dem nicht vertretbaren Aufwand, der damit verbunden ist, wäre es dann sinnvoller, Untersuchungen vorzuschicken, die sich explizit die Aufgabe gestellt haben, Wahrnehmungsdiver-

genzen zu erklären. Eine Realisierung der so gewonnenen Anfangsbedingungen würde am ehesten zu einer Übereinstimmung zwischen Wahrnehmung und intendierter Stimulusqualität führen und die Wahrnehmungsabfrage, die eine Reihe von Problemen mit sich bringt, erübrigen. Diese Voraussetzung ist aber nicht erfüllt. Will man daher auf die Messung von Wahrnehmungsvariablen nicht verzichten, muß eine Reihe von Nachteilen in Kauf genommen werden.

Erstens: Die Zahl der möglichen Interaktionseffekten nimmt mit der Zahl der Messungen zu. Jede zusätzliche Wahrnehmungsabfrage vervielfacht die Interaktionseffekte. Eine sehr aufwendige und daher selten durchgeführte experimentell-technische Kontrolle besteht darin, die Zahl der Kontrollgruppen eines Untersuchungsplanes zu erhöhen, um die in das Gleichungssystem eingegangenen Unbekannten zu reduzieren (vgl. ZIMMERMANN, 1972, S. 110, Anm. 1). Langfristig ökonomischer wäre die Suche nach allgemeinen Bedingungen, unter denen Interaktionseffekte zwischen Meßanordnungen auftreten. Voraussetzung hierfür sind aber wiederum meta-methodische Theorien, die auf vorhandenem Wissen z.B. über die Wahrnehmung bestimmter Reize in Abhängigkeit von der Reihenfolge ihrer Darbietung aufbauen könnten, die jedoch nicht anwendungsreif zur Verfügung stehen. Es bleibt also kein praktikables Verfahren übrig, das den Nachteil vermehrt auftretender Interaktionseffekte eliminieren könnte.

Zweitens: Ein weiterer Nachteil kann als ein besonderer Interaktionseffekt bezeichnet werden. Durch die Abfrage der Wahrnehmung aller dargebotenen Stimuluskomplexe nimmt die Durchsichtigkeit der experimentellen Anordnung zu. Da bei einem Erraten der Untersuchungshypothesen, sowohl die Ergebnisse begünstigende als auch die Ergebnisse verschleiernde Reaktionen und auch unveränderte Antworten die Folge sein können, müssen zusätzliche Vorkehrungen getroffen werden, um dieser uner-

wünschten Sensibilisierung der Versuchspersonen entgegenzuwirken.

Drittens: Die größten methodischen Probleme tauchen bei der Erhebung von Wahrnehmungsvariablen dann auf, wenn sie direkt als unabhängige Variablen in den Design eingehen. Wie bei allen Persönlichkeitsvariablen muß die Orthogonalität der analysierten Faktoren in Frage gestellt werden, da die Zufallszuweisung zu einzelnen experimentellen Gruppen zumindest teilweise durchbrochen werden kann.

122 Schwierigkeiten, die sich aus der speziellen Fragestellung 'Einstellungsbildung als Bewertung subjektiv unbekannter Einstellungsobjekte' ergeben

Ähnlich wie in der theoretischen Diskussion die Frage nach der Bewertung relativ neuer Objekte besondere Anforderungen an die zur Beantwortung herangezogenen Theorien stellte, kamen bei der empirischen Realisierung einige Anomalien hinzu. Gegenüber subjektiv neuen Einstellungsobjekten kann ex definitione keine prä-kommunikative Einstellung existieren, die mit Hilfe üblicher Einstellungsskalen zu erfassen wäre. Ein Prätest in der gewohnten Form zur Kontrolle individueller Unterschiede hinsichtlich der relevanten abhängigen Variablen ist also nicht durchführbar. Auf der anderen Seite müssen die Definitionskriterien der abhängigen Variablen "Einstellungsbildung" erfüllt sein, d.h. es muß entschieden werden, ob die Versuchspersonen als Untersuchungsteilnehmer in Frage kommen. Dies ist dann der Fall, wenn ihnen das Einstellungsobjekt subjektiv unbekannt ist und daher von einem in dieser Hinsicht homogenen Kenntnisstand ausgegangen werden kann. Diejenigen Versuchspersonen sind demnach auszuscheiden,

die nach Maßgabe ihrer Antworten bereits über das fragliche Einstellungsobjekt informiert sind. Selbstverständlich - dies wurde im theoretischen Teil erörtert - gibt es kein absolut neues, in einem kognitiven System völlig isoliertes Wissensselement. Bereits bei der ersten Darbietung des unbekannten Wortes kann über Generalisationen ein kognitiver Integrationsprozeß des neuen Elementes ausgelöst werden. Zur Minimierung solcher Strukturierungsprozesse, die die Wirksamkeit der kommunikativen Stimuli beeinträchtigen können, mußte sowohl der Untersuchungszweck wie auch die Anfangserhebung zur Erfassung des Bekanntheitsgrades durch eine Reihe auffallender Distraktoren so gut wie möglich verdeckt werden. Außerdem ist die Anfangsausprägung der Einstellung zu dem mutmaßlich ähnlichsten Einstellungsobjekt erhoben worden. Dies ist als ein erster, wenn auch noch sehr bescheidener Versuch zu werten, vor oder während der kommunikativen Phase ablaufende Übertragungsvorgänge, die mit dem kommunikativen Stimulus konfundiert wären, zu kontrollieren.

Weitere Probleme tauchen bei der Entwicklung all derjenigen Tests auf, die auf das neue oder unbekannte Einstellungsobjekt Bezug nehmen. Dies trifft einmal für die abhängige Variable der Einstellungsbildung zu. Nach Vortests zu urteilen, war das gewählte Einstellungsobjekt tatsächlich den meisten Versuchspersonen gänzlich unbekannt. Eine Gruppe von Judgern, die zur Konstruktion einer vorgesehenen THURSTONE-Skala herangezogen wurden, mußte daher vorher informiert werden. Bei einer gleichlautenden z.B. technischen Information war zu befürchten, daß unter Umständen die Beurteilung einzelner Sätze unter dem Einfluß solcher Vorinformationen bzw. einer einseitig herausgebildeten Wertschätzung erfolgen würde. Es lag also nahe, entsprechend den Experimentgruppen Judgergruppen zu bilden, die positive, negative oder neutrale Aussageninhalte

zu lesen bekamen, bevor sie zu den einzelnen Sätzen Stellung nahmen. Wie wichtig diese Überlegung war, zeigte sich in einer notwendig gewordenen Wiederholung dieser Befragung mit einer nun stark verkürzten, für alle Befragten identischen Information. Ein großer Teil der Versuchsteilnehmer war nicht in der Lage oder hatte keine Lust, Äußerungen über ein unbekanntes Objekt nach ihrem Wertgehalt einzustufen.

Mit ähnlichen quasi-experimentellen Vorinformationen war die Auswahl relevanter (experimenteller) und irrelevanter (nicht-experimenteller) Inzektivwerte verbunden. Als Kriterium für Relevanz oder Irrelevanz eines Inzektivwertes kamen nur spezielle Kontingenzrelationen zwischen Einstellungsobjekt und Inzektivwert in Frage. Diese wiederum konnten nicht ohne die Kenntnis des Einstellungsobjekts erfragt werden. Es war also auch hier eine experimentell angelegte Informierung der Versuchspersonen in einem Vorversuch notwendig.

13 Auswahl eines subjektiv unbekannten Einstellungs-
objektes

131 Bestimmung der Selektionskriterien

Das wichtigste und zugleich am schwierigsten zu realisierende Merkmal des Einstellungsobjekts ist die Eigenschaft "neu". Hierfür sind im theoretischen Teil Definitionskriterien eingeführt worden¹⁾. Es ist dort zwischen "subjektiv" und "objektiv" neuen Elementen unterschieden worden. Von einer "objektiven" Neuigkeit wurde dann gesprochen, wenn der Informand ein nachweisbares Informationsmonopol hatte, z.B. die Erfindung einer Nachricht, Ausdenken von Phantasiewörter etc. Die "subjektiven" Neuheitskriterien bezogen sich auf die subjektive Kenntnis der Befragten, worüber ein Informationstest Aufschluß geben kann, und/oder die Beurteilung des Neuheitsgrades eines Objekts durch einen Expertenkreis.

Neben diesen Kriterien sollte das zu wählende Einstellungsobjekt noch andere Eigenschaften besitzen. Das Einstellungsobjekt sollte für die Versuchsteilnehmer von einer gewissen sozialen Bedeutsamkeit sein. In Einstellungsänderungsversuchen ist wiederholt eine negative Beziehung zwischen Wichtigkeit bzw. Zentralität eines Einstellungsobjektes und seiner Veränderbarkeit festgestellt worden: zentrale Einstellungsobjekte sind schwieriger zu verändern als periphere, d.h. isolierte mit anderen Einstellungsobjekten in einem Einstellungssystem nur lose verbundene Einstellungsobjekte. Wenn viele Erklärungsfaktoren - im Extrem zufällig ausgewählte Faktoren - dasselbe Ergebnis (Einstellungsänderung von peripheren Einstellungsobjekten) bewirken, nimmt die Gefahr von widersprüchlich formulierbaren Hypothesen zu und die erklärenden Variablen erhalten einen trivialen Charakter.

1) Diese Definitionsentscheidung ermöglichte u.a. die Nutzbarmachung von Theorien z.B. über das Neugierverhalten für die Frage der Einstellungsbildung. Der Rückgriff auf solche anwendbaren Theorien war infolge fehlender oder unbrauchbarer theoretischer Ansätze - letzteres bezieht sich vor allem auf die Dissonanztheorie - notwendig.

Die soziale Wichtigkeit kann sich selbstverständlich auch positiv auf die Motivation der beteiligten Versuchspersonen auswirken, vor allem dann, wenn - wie im vorliegenden Fall - unbezahlte Versuchspersonen mitarbeiten.

Ein drittes Auswahlkriterium war zunächst eher praktischer Art. Bei näherer Überlegung lassen sich jedoch auch Verbindungen zu dem Punkt soziale Bedeutsamkeit herstellen. Das zu wählende Einstellungsobjekt sollte für die Konstruktion massenkommunikatorischer Aussagen, deren Merkmale als postulierte unabhängige Variablen die Einstellungsbildung bewirken, geeignet sein. Das bedeutet, daß die hier als relevant erachteten unabhängigen Variablen operationalisierbar sein müssen: vom Kommunikator vorgetragene Fremdwahrscheinlichkeiten unterschiedlicher Ausprägung müssen mit dem Einstellungsobjekt und bestimmten Lebenszielen (Inzentivwerten) verknüpfbar sein. Damit wird der Zusammenhang zur sozialen Bedeutsamkeit als Auswahlpunkt offensichtlich; sehr unwichtige, d.h. periphere Einstellungsobjekte werden auch mit sehr wenigen sozialen Konsequenzen verbunden sein.

Die drei Entscheidungskriterien, deren Einführung nun begründet wurden, lauten zusammengefaßt folgendermaßen:

- (1) Erfüllung der Definitionskriterien für das Merkmal "neu"
- (2) Das Einstellungsobjekt sollte eine gewisse soziale Bedeutsamkeit aufweisen
- (3) Das Einstellungsobjekt sollte sich für die Konstruktion von Aussagenstimuli eignen.

132 Prüfung der Kriterien für das gewählte Einstellungsobjekt "Kabelfernsehen"

Während "objektiv" neue Elemente zwar mit großer Sicherheit auch subjektiv unbekannt sind, ist das Umgekehrte

nicht zwangsläufig der Fall. Trotzdem wurde der "subjektiven" Operationalisierung bei der Auswahl des Einstellungsobjektes der Vorrang gegeben. Bei der Auswahl von Phantasiewörtern oder unsinnigen Silben handelt es sich für den Beurteiler um fremde Zeichen, die eine nur minimale oder keine soziale Relevanz haben und sich daher auch nicht für die vorgesehenen Aussagenkonstruktionen eignen. Hierfür sind nur sozial wichtige und auch realiter existierende Objekte bedeutsam. Ähnliches gilt für Objekte, die zwar in der Wirklichkeit vorkommen und für die der Informand ein relatives, d.h. auf einen bestimmten Personenkreis beschränktes Informationsmonopol hat. Dies schließt z.B. technisches Fachvokabular ein. Im Extremfall handelt es sich jedoch gleichfalls um ein fremdes Zeichen mit geringfügigem sozialen Wirklichkeitsbezug.

Andere Einwände können gegen die Erfindung sozial bedeutsamer Objekte, wie sie z.B. in Science-Fiction Geschichten vorkommen, erhoben werden. Hier besteht die Gefahr, daß weniger die Einstellung zu neuen, sondern die Einstellung gegenüber irrealen Objekten, die dem Spiel- und Unterhaltungsbereich zugeordnet werden, gemessen wird.

Das ausgewählte Einstellungsobjekt "Kabelfernsehen" scheint nun zumindest näherungsweise den aufgestellten Kriterien zu genügen, ohne die geschilderten Nachteile der hier erörterten alternativen Beispiele zu teilen. Das neue Massenmedium Kabelfernsehen ist zwar nicht als "objektiv" neu einzustufen, ein Informationstest an der Zielpopulation Oberschülerinnen ergab aber in zwei Vorversuchen, daß nur 4,87 % der Befragten bzw. 3,45 % angaben, diese Institution zu kennen bzw. in der Lage waren, zutreffende kurze Erläuterungen dazu abzugeben. Die Teilnehmer der Vorversuche fungierten hier gleichzeitig als Expertengruppe, die über den zu erwartenden Kenntnisstand Auskunft gab.

Die Definitionskriterien für die subjektive Unbekanntheit des fraglichen Einstellungsobjekts können demnach als erfüllt angesehen werden.

Die Frage nach der sozialen Bedeutsamkeit läßt sich dagegen weniger eindeutig beantworten. Im Vergleich zu fremden Zeichen oder Wörtern ist dem gewählten Einstellungsobjekt sicher eine höhere soziale Wichtigkeit zuzuschreiben. Andererseits kann es sich kaum um ein sehr zentrales Einstellungsobjekt handeln, denn es ist zu berücksichtigen, daß neue Einstellungsobjekte nach der Operationaldefinition periphere Eigenschaften haben, also zunächst eine isolierte Stellung in einem kognitiven System einnehmen müssen. Unter diesem Gesichtspunkt ist auch die im theoretischen Teil aufgestellte, hier allerdings nicht prüfbare Hypothese von der relativen Instabilität der Einstellungen gegenüber unbekannten Einstellungsobjekten zu sehen. Es wird sehr schwierig sein, unbekannte Einstellungsobjekte zu finden, die nach einem dann vermutlich relativ schnell ablaufenden Integrationsprozeß eine zentrale Stellung einnehmen, wobei Zentralität verstanden wird als die Zahl und Art der Relationen eines Objekts zu den übrigen Elementen des Einstellungsgefüges. Eine präzisere Aussage bezüglich der Zentralität bzw. der subjektiven Wichtigkeit eines zunächst unbekannten Einstellungsobjektes läßt sich also erst machen, nachdem eine erste Einstellungsbildungsphase durchlaufen wurde. Sie setzt nach der hier vorgeschlagenen Definition eine Nachfolgeuntersuchung voraus, die einen Strukturausschnitt vor und nach einer abgeschlossenen Einstellungsformation hinsichtlich der veränderten Stellung des Einstellungsobjektes erfaßt. In diesem Zusammenhang wäre sowohl die Hypothese von der relativen Instabilität neuer Einstellungsobjekte als auch die spekulative Hypothese hinsichtlich eines unterschiedlich schnell ablaufenden Integrationsprozesses mehr oder weniger zentraler Einstellungsobjekte, die als subjektiv unbekannt eingestuft wurden, zu prüfen.

Das dritte Kriterium - Eignung für die Konstruktion einer massenkommunikativen Aussage - ist in hervorragender Weise gegeben: Die Einrichtung des neuen Massenmediums Kabelfernsehen bringt eine Vielzahl einschneidender sozialer Veränderungen mit sich. Damit kann man einmal in der Aussage eine Reihe wichtiger Lebensziele ansprechen, und zum anderen ist es möglich, die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen des Kommunikators in den einzelnen experimentellen Gruppen plausibel zu variieren.

Da inferierende Übertragungen zwischen dem unbekannten und einem ähnlichen bekannten Einstellungsobjekt vor und während der kommunikativen Phase die Wirkungsaussage beeinträchtigt, muß ihre Kontrolle versucht werden. Es ist daher mit der Wahl des neuen Einstellungsobjektes gleichzeitig die Wahl eines ähnlichen aber bekannten Einstellungsobjektes festzulegen. Dem Kabelfernsehen am nächsten steht hier sicherlich das herkömmliche Massenmedium Fernsehen. Die Einstellung gegenüber diesem bekannten ähnlichen Einstellungsobjekt soll daher sowohl vor als auch nach der kommunikativen Aussage zum Thema Kabelfernsehen erhoben werden.

14 Empirisches Anspruchsniveau

Die Art der Hypothesenentstehung bestimmt meist gleichzeitig den empirischen Status der aufgestellten Hypothese, d.h. die Strenge der vorausgegangenen empirischen Prüfungen, denen die Hypothese bereits unterzogen wurde. Damit läßt sich ein Anspruchsniveau formulieren, das der beabsichtigten empirischen Prüfung zukommt.

Die Gewinnung der im ersten Abschnitt zusammengestellten Hypothesen wurde im theoretischen Teil der Arbeit erläutert. Es handelt sich zum Teil um logische Ableitungen aus empirisch geprüften Theorien. Dadurch könnte den Theoremen eine ähnliche empirische Gültigkeit zugesprochen werden wie den direkt geprüften Axiomen oder Hypothesen der zugrunde liegenden Theorie. Die logische Ableitung ist jedoch nur über die Bildung von Koordinationssätzen, d.h. definitorischen Verknüpfungen zustande gekommen.

Die empirischen Befunde, die als Argument für die logische, bzw. definitorische Koordination herangezogen wurden, ersetzen jedoch ebensowenig eine direkte empirische Prüfung wie der abgeleitete empirische Status des Theorems einer empirisch getesteten Theorie. Das bedeutet, daß die Hypothesen hier einer ersten empirischen Prüfung unterzogen werden, für deren Behauptung gute theoretische Gründe sprechen, über deren empirische Gültigkeit aber noch sehr wenig gesagt werden kann. Diesem Prüfungsstadium wären keine aufwendigen empirischen Experimentanordnungen angemessen, die davon abgesehen mit den zur Verfügung stehenden geringen finanziellen Mitteln auch nicht zu realisieren gewesen wären.

Zur Ausschaltung möglicher Meßinteraktionseffekte ist z.B. daher auf die Planung von Kontrollgruppen verzichtet worden, ebenso mußte der Aufwand für die Prü-

fung verschiedener Hypothesen unterschiedlich hoch angesetzt werden. Für die ausschließliche empirische Prüfung der Glaubwürdigkeitsdefinition wären zusätzliche experimentelle Gruppen von Vorteil gewesen. Gleichfalls verdiente die Frage der Generalisation der Einstellung gegenüber unbekannten Objekten auf verschiedene bekannte aber ähnliche Einstellungsobjekte natürlich eine ausführlichere Behandlung. Als zentraler Fragegegenstand hätte aber eine andere Untersuchungsanlage konzipiert werden müssen, z.B. unter Berücksichtigung eines komplexeren Ausschnittes aus einer Einstellungsstruktur.

2 Untersuchungsplan, Durchführung der Untersuchung
und Ergebnisse

21 Erster Untersuchungsabschnitt

211 Aufgabe des ersten Untersuchungsabschnitts

Die Untersuchung läßt sich in zwei Abschnitte einteilen. Der erste Teil dient der Entwicklung der Meßinstrumente und einer ersten Hypothesenprüfung, die gleichzeitig für den zweiten Teil der Untersuchung eine Reihe von Funktionen hat. Folgende Übersicht stellt die einzelnen Untersuchungsteile und die jeweils erfaßten wichtigsten Variablen gegenüber:

Übersicht 1: Durchgeführte Versuche mit den hauptsächlich erfaßten Variablen

	1. Untersuchungsabschnitt					2. Untersuchungsabschnitt	
	V1	V2	V3/4	V5		V _{ex} I	V _{ex} II
Zahl d. Vpn	11	82	42	72		300	300
Ort d. Unters.	N	RT	S	S		S, SHA, HDH, GD	
N1 sprachl. Neugierskala	N1(2)	N1(75)	N1(32) N1(R)			N1	
N2 soziale Neugierskala		N2(75)				N2	
Is Inzentiwwerte		Is(20)	Is(42)	Is		Is	
Go Glaubwürdigkeits-Stimulus							Go
Po			Po	Po(R)			Po
Ps			Ps				Ps
Gs							Gs
SDS soziale Wünschbarkeit			SD			SDS	
EFERN I						EFERN I	
EFERN II							EFERN II
MM						MM	
EFORN 0		EFORN 1(82)	EFORN 0(42)			EFORN 0	
EFORN 1			EFORN 1(42)				EFORN 1
EFORN 2			EFORN 2				EFORN 2
EFORN 3				EFORN 3			EFORN 3
EFVAL							EFVAL

Im ersten Untersuchungsabschnitt wurden folgende Testverfahren neu entwickelt:

1. Eine sprachliche Neugierskala (N1) nach PEARSON und MADDI (Similes-Preference Inventory, 1966, vgl. A 2.8.2.). Sie setzt eine Überprüfung der den einzelnen Items zugrunde liegenden Operationalisierungshypothese voraus. Diese Überprüfung kann als eine besondere Form der Validierung angesehen werden. Insgesamt 20 Rater werden befragt und ihre Übereinstimmung hinsichtlich der Beurteilung der einzelnen Items festgestellt (V1 und V4). Die Gruppe der Rater besteht zum Teil (n=11) aus Soziologen und Pädagogen und zum Teil (n=9) aus derselben Population, die als Teilnehmer für die beiden letzten Untersuchungen (V_{ex I} und V_{ex II}) vorgesehen war. Der zweiten Gruppe gehören Schülerinnen der Oberstufe eines Gymnasiums an. Eine erste Itemanalyse basiert auf den Stichproben der beiden Vorversuche V2 und V3/4.

2. Eine zweite Skala zur Messung sozialer Neugierdispositionen (N2) wird gleichfalls einer Schülerinnengruppe (V2; N=82) vorgelegt, ihre Antworten dienen der Auswahl diskriminierender Items nach der LIKERT-Methode.

3. An einem weiteren Vorversuch (V5), der allerdings zu einem späteren Zeitpunkt wiederholt werden mußte (vgl. Abschnitt 22314), nehmen 72 Oberschülerinnen teil, die 36 Items einer nach KELLEY und REMMERS entwickelten allgemeinen Einstellungsskala gegenüber Institutionen nach der THURSTONE-Methode als Judger zu beurteilen hatten. Die Skala dient der Erfassung der abhängigen Variable Einstellungsbildung (EFORM 3).

Der experimentell angelegte Versuch (V3/4) mit 42 Teilnehmerinnen sieht eine erste Prüfung der Haupthypothese vor und soll u.a. die Selektion geeigneter Inzentivwerte (Is) ermöglichen.

- 212 Inhaltliche Beschreibung der Meßinstrumente
 (Operationalisierung der Variablen)
- 2121 Neugierdisposition
- 21211 Sprachliche Neugierskala (N1) nach PEARSON und
 MADDI

Zur Messung des Neugiermotivs als einer relativ allgemeinen und stabilen Disposition gegenüber neuen Stimuli wurden zwei Tests entwickelt. Beide Tests sollten die individuelle Präferenz für neue, unbekannte Reize erfassen. Zunächst war im Sinne der theoretischen Überlegungen zu dem Konstrukt Neugiermotiv eine Übersetzung der "Selbstbeschreibungsskala" von MADDI und ANDREWS (1966), die kein projektives Verfahren beinhaltet, vorgesehen gewesen.

Nach einer schriftlichen Anfrage schickte MADDI jedoch nicht die erbetenen Unterlagen, sondern einen bis dahin unbekannten Aufsatz von PEARSON und MADDI (1966). Die dort abgedruckte Skala (Similes Preference Inventory)¹⁾ wurde, soweit dies möglich war, übersetzt, unter Auslassung oder Abänderung der sprach- und somit kulturspezifischen Items.

Die Operationalisierungshypothese, die dem Konstrukt zugrunde liegt, kann wie folgt formuliert werden:

Wenn eine Person neugierig ist, dann hat sie eine Vorliebe für Wortvergleiche, die relativ ungebräuchlich sind, die also im Sprachgebrauch nicht oder selten vorkommen.

Als Wortvergleiche stehen pro Vergleichswort fünf Typen zur Auswahl. Sie unterscheiden sich hinsichtlich des Sprachgebrauches:

1) Originalvorlage und die konstruierte N1-Skala finden sich im Anhang A 2.8.2

Beispiel aus dem Original:

		zunehmende Entfernung vom Sprachgebrauch	
Dry as			
(1) a bone -	- Gebräuchlicher Wortvergleich		
(2) a stone -	- Synonym oder Ersatz für (1)		
(3) a drought -	- Entfernterer Wortvergleich		
(4) a drip -	- Gegensätzlicher Wortvergleich		
(5) a fly's eye-	- Unsinniger Wortvergleich		

Eine Antwort auf fünf dieser Wortvergleiche könnte mit einem Skore von 1 bis 5 je nach Wortpräferenz bewertet werden, wobei ein Wert von 1 geringe Neugierde und ein Wert von 5 für große Neugierde stehen würde. PEARSON und MADDI fassen in ihrer Untersuchung die Rangskala von 1 - 5 zu einer dichotomen Wertklasse zusammen: Häufig vorkommende Wortvergleiche (1) und ihr Synonym (2) erhalten einen Wert von 0 zugeschrieben und die übrigen Wortvergleichstypen (3) bis (5) (Entfernterer Sprachgebrauch, gegensinniger und unsinniger Wortvergleich) repräsentieren eine positive Neugierausprägung und werden mit dem Skore 1 belegt. Dieser Skalierungsvorschlag wird übernommen, um zumindest einige der von PEARSON und MADDI berichteten deskriptiven Ergebnisse der Skala vergleichen zu können. Nach den Angaben von PEARSON und MADDI erreichen beide Skoring-Verfahren eine gute Reliabilität von .95, ein weiterer Grund, sich für das einfachere Bewertungssystem zu entscheiden.

Der individuelle Skalenwert errechnet sich aus der Summe der erzielten Item-Werte.

Die Annahme, daß die konstruierten Wortvergleiche verschieden gebräuchlich sind, ist empirisch überprüft worden. 54 Items mit insgesamt 270 Wortvergleichen ließen PEARSON und MADDI von einer Gruppe von 10 Judgern beurteilen. Auf einer absoluten 8-Punkte Skala sollte der Grad der Ungewöhnlichkeit markiert werden. Dieses Schätzverfahren wird für die übersetzten und neu konstruierten Items der N1-Skala ebenso durchgeführt. Die

erste Expertengruppe umfaßt 11 Personen (V2) und setzt sich aus Sozialwissenschaftlern und Pädagogen zusammen, während die zweite Gruppe von 6 Personen¹⁾ derselben Population von Schülerinnen der Oberstufe eines Gymnasiums entstammt wie alle übrigen Versuchsteilnehmer.

Die Ergebnisse sind in den folgenden Tabellen 1 und 2 zusammengefaßt. Tabelle 1 enthält die Mittelwerte aller Items, getrennt nach den fünf Wortvergleichsgruppen errechnet. Die Vergleichszahlen von PEARSON und MADDI ($P + M$) sind durch eine gestrichelte Linie abgesetzt.

Man kann sehen, daß die von PEARSON und MADDI erzielten Urteilswerte pro Endung ziemlich gut mit den Daten der vorliegenden Befragung übereinstimmen. Außerdem zeigt sich, daß die fünf Wortvergleichsgruppen entsprechend den vorgesehenen Kategorien als sehr gebräuchlich bis ungewohnt eingestuft werden. Steigender Zahlwert gibt eine größere Entfernung vom Sprachgebrauch an. Diese Urteile werden mit hochsignifikanter Übereinstimmung - wie die Konkordanzkoeffizienten nach SIEGEL (1956) in Tab. 2 zeigen - gefällt. In beiden Gruppen, V1 und V4, werden alle 67 Items signifikant übereinstimmend beurteilt, d.h. die Einordnung der Wortvergleiche auf einer 8stufigen Skala erfolgten mit statistisch bedeutsamer Homogenität.

Vergleicht man die Mittelwerte aller Itemurteile für nur 2 Wortvergleichskategorien, ergibt sich für die beiden gebräuchlichen Wortendungen (1) und (2) ein Mittelwert von 2.1918 und für die drei weniger gebräuchlichen Wortendungen (3), (4) und (5) ein Mittelwert von 5.9758.

1) Von den ursprünglich 9 befragten Ratern mußten 3 Personen aufgrund unvollständiger Antworten unberücksichtigt bleiben.

Tab. 1.1 Konstruktiüberprüfung der sprachlichen Neuglerskala (11)

Mittelwerte der Sprachgebrauchseinschätzung für 5 Wortvergleichstypen hinsichtlich des Grades der Ungewöhnlichkeit

Versuch	Judge	Stanzahl	Zahl der Wortvergl.	(1)	(2)	Wortvergleiche 1-5	(3)	(4)	(5)
P. + M.	k=10	54	270	1,52	2,80	4,59	6,52	7,04	
V1	k=11	67	335	1,8399	2,4247	4,1859	6,654	7,329	
V4	k=6	67	335	1,9751	2,6369	4,1791	6,4154	6,8966	
V1+V4	k=17	67	335	1,8876	2,4961	4,1835	6,5698	7,1743	

Tab. 2.1 Konstruktiüberprüfung der Neuglerskala (N2)

Grad der Überbestimmung der einzelnen Judge für 54 Items (Pearson und Modell) bzw. 67 Items der vorliegenden Scala mit 18 % Wortvergleichen

Versuch	Judge	Item	Langenität der Konkordanzkoeff. χ	Signifikanzniveau
P. + M.	k=10	54	0,4 b1= 0,85	$p < 0,01$ (54 Items)
V1	k=11	67	0,5917 - 0,9835	$p < 0,01$ (67 Items)
V4	k=6	67	0,4444 - 0,9500	$p < 0,01$ (67 Items)
V1+V4	k=17	67	0,4664 - 0,9599	$p < 0,01$ (66 Items)
				$p < 0,05$ (Item Nr. 29)

Die beiden dichotomen Klassen werden demnach als sehr stark unterschiedlich wahrgenommen. Diese Überprüfung der Operationaldefinition könnte auch als eine besondere Form der inhaltlichen Validierung angesehen werden. Sie erlaubt zwar nicht die Angabe eines numerischen Validitätskoeffizienten, aber sie liefert Übereinstimmungskoeffizienten hinsichtlich der zugrunde liegenden Hypothese, daß die 5 Wortendungen pro Item verschieden gebräuchlich sind (vgl. LIENERT, 1967, S. 260).

Alle übersetzten bzw. neuformulierten Wortvergleichsgruppen sind sprachliche Reizkonfigurationen mit minimalen sozialen Konnotationen. Soweit es möglich war, wurde auf soziale oder politische Bedeutungsgehalte verzichtet. Hätte man solche sicher zum Teil attraktiveren Wortvergleiche eingefügt, wären die von den Vpn ausgedrückten Präferenzen nicht auf unterschiedliche Präferenzen für bestimmte mehr oder weniger gebräuchliche Satzstämme, sondern u.U. auf eine Vorliebe für bestimmte inhaltlich mehr oder weniger geschätzte Objekte zurückzuführen gewesen.

Eine derartige Konfundierung von Präferenzen im Hinblick auf Dimensionen, die in dem theoretischen Konstrukt nicht enthalten sind, würde sich erstens in einer geringen Reliabilität niederschlagen und zum anderen wäre die angestrebte Eindimensionalität der Skala gefährdet. Nach den so ausgewählten Items kann jedoch vermutet werden, daß es sich um eine ziemlich homogene Skala handelt. Als Ergänzung für den sozialen Bereich, der gleichfalls eine Reihe allerdings nun sehr stark divergierender Neuheitsstimuli enthält, wurde daher die soziale Neugierskala (N2) konstruiert. Sie wird im folgenden Abschnitt kurz beschrieben.

21212 Soziale Neugierskala (N2)

Zur Erfassung einer Neugierdisposition, die sich auf soziale Situationen mit Neuheitscharakter bezieht, wurde in Ergänzung der sprachlichen Neugierskala (N1) eine zweite Skala nach der LIKERT-Methode konstruiert.¹⁾

Einer Stichprobe von 83 Oberschülerinnen der Oberstufe des Isolde-Kurz-Gymnasiums in Reutlingen wurden 80 Items zur Beurteilung (V2) vorgelegt. Für jeden zu beurteilenden Satz standen 5 Antwortkategorien (0 = lehne stark ab, 1 = lehne ab, 2 = unentschieden, 3 = stimme zu, 4 = stimme stark zu) zur Verfügung, die den Grad der individuellen Zustimmung oder Ablehnung ausdrücken sollten. Nach Ausscheiden der unvollständig ausgefüllten Fragebogen blieben 73 Vpn übrig. Nach den üblichen Verfahren wurden die 25 stärksten zwischen einer oberen und einer unteren Gruppe von Vpn (jeweils 25 % der Vpn kamen in die beiden Extremgruppen mit den höchsten und den niedrigsten Summenscores) diskriminierenden Items ausgewählt.²⁾

Die Liste der 25 Aufgaben ist im Anhang abgedruckt (vgl. A 2.9). Die mit D gekennzeichneten Items sind Distraktoren, die der Skala zur Messung Manifeste Angst (MAS) von LÜCK und TIMAEUS (1969) entnommen wurden.

Inhaltlich sprechen die zu beurteilenden Aussagen im Unterschied zu den sprachlichen Stimuli relativ komplexe soziale Situationen an, die alle einen bestimmten Grad an Neuheit aufweisen. Sie beziehen sich auf den beruflichen, den schulischen und den Freizeitbereich. Es wird die Vorliebe für Orts- und Berufswechsel, Auslandsaufenthalt, Abwechslung in der Freizeitgestaltung oder allgemein die Fremdartigkeit einer Situation angesprochen.

- 1) vgl. Abschnitt 2231122: Validierungsversuche für die sprachliche und soziale Neugierskala N1 und N2
- 2) Zur Berechnung der Trennschärfeindizes s. u.a. MAYNTZ u.a. 1972, 1972, S. 55 ff.

Einige Items wurden nach der Vorlage der Ambiguitäts-skala von BUDNER (1962) formuliert (Item Nr. 23, 25, 26, 31, 34), die eine evaluative Vorliebe für komplexe und unlösbare Situationen, aber auch für die die Einstellung gegenüber den hier interessierenden neuen Situationen zu messen vorgibt. Wie sich erst nachträglich herausgestellt hat, entspricht das Item Nr. 8 ("Bei der Einführung in ein Themengebiet kommen mir am Anfang sehr viele Fragen") und das Item Nr. 12 ("Wenn ein Themenkreis zum ersten Mal behandelt wird, habe ich zunächst wenig Fragen") einer von GREENBERGER (1969) verwendeten Operationalisierung von Neugierverhalten.

2122 Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit (Ps)

Zur Erfassung der Wahrnehmung der experimentell variierten Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen des Kommunikators wurde nach CARLSON (1953) eine graphische Rating-Matrix vorgelegt, auf der sowohl die fünf vorgesehenen experimentellen Zielitems, die Inzektivwerte Is als auch die 8 nicht-experimentell angesprochenen Zielwerte hinsichtlich der Wahrscheinlichkeit, mit der das Einstellungsobjekt Kabelfernsehen der Erreichung bzw. Blockierung der einzelnen Ziele dient, eingestuft werden sollten. Es handelt sich um eine Schätzskala, mit einer Rangweite von 11 Punkten, die von - 5 bis + 5 angeordnet und mit verbalen Markierungspunkten versehen waren (vgl. A.2.10).

Für die Wahl dieser Skalenform spricht u.a. eine detailliertere Kenntnis der Wirkung verschiedener äußerer Formen (Länge und Lage der graphischen Linie. Bipolarität der Linienenden¹⁾) auf die Urteilstendenz der Befragten und - dies ist für die hier erfaßte Variable der subjektiven Wahrscheinlichkeit von besonderer Bedeutung - die Tatsache, daß Schätzskalen leicht verständlich und einfach zu handhaben sind. Dieser Gesichtspunkt verdient dann besondere Beachtung, wenn die Versuchspersonen unerfahren sind und eine relativ schwierige, weil abstrakte Eigenschaft wie die hier einzuordnenden Wahrscheinlichkeitsbeziehungen zwischen zwei Elementen zu beurteilen ist.

1) GUILFORD (1954, S. 268) stellt insgesamt fest, daß die Vorteile von Schätzskalen sehr groß und keine Nachteile zu verzeichnen sind, die andere Skalen nicht auch haben. (Vgl. auch KLAPPROTT 1975, S. 117 - 119 sowie CLAUSS, 1968, S. 21, der den Schätzskalen unter bestimmten Bedingungen Intervallskalenniveau zuspricht.

2123 Inzentivwerte (Is)

21231 Das Meßverfahren

Die Inzentivwerte (Is), die als wichtige Ziele die vom Kommunikator in seiner Aussage angesprochenen Belohnungen repräsentieren, werden mit Hilfe eines abgewandelten Paarvergleichsverfahrens erfaßt. Das Instrument wurde mit geringfügigen¹⁾ Abwandlungen von LANGENHEDER (1973) übernommen, der es in Anlehnung an den Berufsinteressentest von IRLE entwickelt hatte. Ein Unterschied im Vergleich zum herkömmlichen Paarvergleich besteht darin, daß nicht jedes Zielitem mit jedem Zielitem verglichen wird, sondern die miteinander zu vergleichenden Items werden in Gruppen verschiedener Größe - hier sind die einzelnen Ziele zu Viererblöcken zusammengefaßt - dargeboten. Wenn - wie in der vorliegenden Studie - 13 Zielitems in 13 Quadrupeln angeordnet sind, kann jedes Item maximal viermal gewählt werden. Die Zahl der vom Beurteiler zu treffenden Entscheidungen reduziert sich damit; während ein echter Paarvergleich bei 13 Stimulusvariablen 78 Wahlakte erfordert, verringert sich bei einer Zusammenfassung der Objekte zu Viererblöcken die Zahl der Entscheidungen auf 26.²⁾

Aus den verschiedenen angeordneten Blöcken mit jeweils vier Zielwerten soll dasjenige ausgewählt werden, das unter den vier Zielwerten dem Beurteiler am attraktivsten erscheint. Die Rangweite der Antwortenskala, der infolge der resultierenden unvollständigen Informationsmatrizen nicht wie dem Paarvergleich das Niveau

- 1) Es wurden 13 statt 16 Items verwendet und einige Items ausgetauscht, um den Untersuchungszweck besser erfüllen zu können.
- 2) Für Objekte erfordert der Paarvergleich $(n(n-1))/2$ Entscheidungen, während Blockgruppen mit 4 Objekten $(n(n-1))/6$ Entscheidungen verlangen, da in jeder Gruppierung $(4 \times 3)/2 = 6$ Paarkombinationen vorkommen (vgl. LANGENHEDER, 1973, S. 267).

einer Intervallskala zukommt¹⁾), reicht von Null bis vier. Aufgrund einer sehr leicht zu arrangierenden Meßwiederholung, die von den Versuchspersonen als solche schwerlich zu erkennen ist, könnte die Rangweite der Skala auf 8 erhöht werden.

Der Vorteil dieses Verfahrens liegt zum einen in den relativ geringen Anforderungen, die an die Versuchspersonen gestellt werden. Der Entscheidungsprozeß wird für die Versuchsperson strukturiert und ist sehr viel einfacher zu bewerkstelligen als etwa die Anforderung, 13 Items in eine Rangfolge zu bringen. Zum anderen ist gegenüber dem vollständigen Paarvergleich die Praktikabilität hervorzuheben. Wenn weniger Entscheidungen zu treffen sind, können mehr Objekte beurteilt werden. Beim Paarvergleich ist die obere Grenze der beurteilbaren Objekte schnell erreicht²⁾.

Das Meßniveau der Antwortskala ist allerdings auch bei einer vollständig besetzten Antwortmatrix (vgl.

1) Eine Voraussetzung für eine vollständige Item-Personen-Matrix besteht darin, daß nicht wie im vorliegenden Fall nur das wichtigste Item in einem Quadrupel markiert wird, sondern daß innerhalb des Blocks eine Rangordnung gebildet wird und des weiteren auf die Balancierung der Items innerhalb und zwischen den Blöcken geachtet wird (vgl. zu balancierten unvollständigen Blockdesigns COCHRAN und COX, 1957, S. 439 ff. u. S. 469 ff.). Ein sehr guter Zugang zu den Problemen des allgemeinen Paarvergleichs findet sich in dem Methodenabriß von KLAPPROTT (1975, S. 126 ff.).

2) Dies ist nicht nur eine Frage der Praktikabilität, sondern auch der Zuverlässigkeit der Messung, die bei einer großen Anzahl sehr unähnlicher oder sehr ähnlicher Objekte eingeschränkt wird (vgl. GUILFORD, 1954, S. 1969).

Anm. 1 S. 28) sicher nicht als Intervallskala zu bezeichnen. Es fragt sich daher, ob speziell für solche Objekte, die möglichst unabhängig voneinander Eigenschaften von Personen oder wie im vorliegenden Fall unterschiedliche Werte für die eigene Person neuere Entwicklungen der Meßtheorie nutzbar gemacht werden können. ANDERSON (1973) hat z.B. ein nicht allzu aufwendiges Verfahren in Anwendung seiner Integrationstheorie auf Skalierungsprobleme entwickelt, das er funktionale Messung nennt und Individualskalen mit Intervallskalenniveau sowohl für die Antwortskala als auch für die Stimuluskala garantiert. Die Umsetzung auf das vorliegende Problem, möglichst heterogene Zielitems beurteilen zu lassen, muß allerdings noch geleistet werden.

21232 Auswahl der Zielwerte

Aus den 16 Lebenszielen, die in der Untersuchung von LANGENHEDER über die Determinanten des Berufswahlverhaltens als relativ wichtige Lebensziele in einer Voruntersuchung an 150 Abiturienten über Satzergänzungsfragen gewonnen und in der Hauptuntersuchung mit 195 männlichen Probanden weiteranalysiert wurden, sollten insgesamt 13 Items ausgewählt werden. Die Auswahl erfolgte zum Teil aufgrund der von LANGENHEDER durchgeführten Dimensionsanalyse, die zur Ausscheidung einiger offensichtlich als bipolar zu identifizierender Zielwerte führte. Es sollten des weiteren möglichst verschiedene Ziele angesprochen werden. Außerdem mußte eine sinnvolle instrumentelle Beziehung zwischen dem Einstellungsobjekt Kabelfernsehen und den Zielwerten in der kommunikativen Aussage zu etablieren sein. Eines der wichtigsten Auswahlkriterien war die vermutete Wichtigkeit für die Versuchspersonen. Man konnte nicht davon ausgehen, daß sich in der relativ homogenen

Stichprobe von Oberschülerinnen dieselben Punktwerte wie in der Untersuchung von LANGENHEDER zeigten. In einem Vorversuch (V2) wird deshalb zunächst 20 Abiturientinnen die Inzentivwertskala vorgelegt. Wie Tabelle 3 zeigt, unterscheiden sich die Präferenzordnungen der befragten Oberschülerinnen zumindest hinsichtlich einiger Zielitems von den von LANGENHEDER an einer männlichen Stichprobe festgestellten Wertvorstellungshierarchien. Daher wurden in dem experimentell angelegten Versuch (V3/4) noch einmal 12 Oberschülerinnen befragt.

Da keine Reliabilitätsbestimmungen vorgesehen waren, wurden den Oberschülerinnen zwei verschiedene Itemsätze von je 13 Items vorgelegt, um aus einem größeren Pool von 16 Items auswählen zu können¹⁾.

Das Zielitem "Gleiche Chancen für alle" sollte wegen seiner besonderen inhaltlichen Relevanz für das Thema Kabelfernsehen in den Itempool aufgenommen werden. Dafür entfiel das in der Untersuchung von LANGENHEDER nur selten gewählte Item "Geregelte und geordnete Verhältnisse", das nach seinem negativen Korrelationswert ($r = -0.22$) mit dem Item "Mitwirkung bei der Erhaltung und "Verbesserung bestehender Verhältnisse" zu urteilen in bipolarer Beziehung zu diesem enthaltenen Item steht.

Vergleicht man nun nach den vorläufigen Ergebnissen dieser Befragungen die verschiedenen Rangordnungen, zeigt sich eine ähnliche Präferenzordnung für affektiv-private Lebensziele wie "Zeit für Familie und Privatleben" oder "Umgang und Kontakt mit Menschen".

1) Die Vergleichbarkeit der Items aus der ersten Vorlage mit den drei Items, deren Wert nach der zweiten Itemsatzvorlage festgestellt wurde, ist damit eingeschränkt. Als Anhaltspunkt für die Aussagenkonstruktion scheint die gewonnene Information ausreichend zu sein.

Tab. 3 : Vergleich der Medianrangordnungen von 17 Inzentivwerten aus
3 Untersuchungen

Inzentivwerte	Medianrangordnung		
	Unters. LANGENHEDER (N = 195)	V2 (N = 20)	V3 (N = 42)
1. Zeit für Familie u. Privatleben	1	3	2
2. Umgang u. Kontakt mit Menschen	2	1	6
3. Viel Abwechslung, interessante Erlebnisse	3	-	5
4. Selbständigkeit u. Unabhängigkeit	4	5	4
5. Möglichkeit zur Führung u. Leitung anderer Menschen	5	12	15.5
6. Verantwortungsvolle Aufgaben, hohe Anforderungen	6	12	11
7. Ansehen, Anerkennung und Erfolg	7	7.5	13
8. Mitwirkung bei der Erhaltung oder Verbesserung bestehender Verhältnisse	8	7.5	10
9. Möglichkeit, anderen Menschen zu helfen	9	2	1
10. Wissenschaftliche Betätigungsmöglichkeiten, Vertiefung und Erweiterung des Wissens	10	9	3
11. Sicherheit und krisenfeste Existenz	11	4	12
12. Hohes Einkommen	12	10	15.5
13. Künstlerische und schöpferische Betätigungsmöglichkeit	13	6	8
14. Geregelter u. geordneter Verhältnisse	15	-	-
15. Ein religiöses und weltanschauliches Überzeugungen gemäßes Leben	15	-	9
16. Gesunde und wenig anstrengende Lebensweise	15	-	9
17. Gleiche Chancen für alle	-	-	7

Auch werden Vorstellungen über langfristige Persönlichkeitsentwicklungen ("Selbstständigkeit und Unabhängigkeit") ähnlich positiv bewertet. Starke Divergenzen tauchen bei Lebenszielen auf, die angestrebte Führungsaufgaben betreffen ("Möglichkeiten zur Führung und Leitung anderer Menschen" "Verantwortungsvolle Aufgaben"). Sie sind in beiden Untersuchungen V2 und V3/4 für die Schülerinnen von nachrangiger Bedeutung im Vergleich zu den männlichen Studierenden. Umgekehrt werden altruistisch geprägte Zielvorstellungen ("Möglichkeit anderen Menschen zu helfen") übereinstimmend in beiden Befragungen der Schülerinnen als vorrangig angesehen, während die Studentenpopulation andere Ziele z.B. Führungsaufgaben hier höher bewertet. In allen drei Studien ist eine gewisse Übereinstimmung bei der relativen Ablehnung materieller Wünsche (Hohes Einkommen)¹⁾ oder weltanschauliche Überzeugungen festzustellen.

Bei diesem Vergleich kann es sich nur um eine grobe Gegenüberstellung handeln, deren Ziel es war, für den Untersuchungszweck geeignete Inzentivwerte auszuwählen. Immerhin gibt es Hinweise für geschlechtsspezifische Vorlieben: Altruistische Ziele scheinen bei Mädchen einen höheren Rang einzunehmen als Ziele, die Verantwortung und Führungsaufgaben zum Inhalt haben. Ideologische Ausrichtungen, zu denen auch materielle Wünsche zählen, haben dagegen für die Befragten aller drei Untersuchungen eine geringe Anziehungskraft.

Aus den 16 in Tab. 3 aufgeführten Rangordnungen für die Zielitems sind nun nach folgenden Kriterien sowohl experimentelle, in der kommunikativen Aussage explizit anzusprechende Zielitems, wie auch nicht-experimentelle Zielitems auszuwählen.

1) In der Hauptuntersuchung wird zur Kontrolle der hier zu vermutenden Effekte sozialer Erwünschtheit eine Kontrollskala mit erhoben.

(1) Zwischen den nicht-experimentellen Inzentivwerten und dem Einstellungsobjekt Kabelfernsehen soll nach Möglichkeit kein oder nur ein geringer Zusammenhang gesehen werden. (Vgl. hierzu die ermittelten subjektiven Wahrscheinlichkeitswerte, d.h. die Wahrscheinlichkeit, mit der das Einstellungsobjekt Kabelfernsehen die erfragten Ziele realisieren hilft oder ihre Blockierung bewirkt in Tab. 4 und 5).

(2) Die experimentellen Inzentivwerte sollten für die Versuchspersonen ähnlich bedeutsam sein.

(3) Eine wünschenswerte Ausprägung der nicht-experimentellen Inzentivwerte wäre eine geringere Relevanz der Ziele, um eine im Sinne des Experiments unkontrollierte Verstärkung - im Falle einer positiv wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit zum positiv bewerteten Zielwert - oder Hemmung - im Falle einer negativ wahrgenommenen Wahrscheinlichkeitsbeziehung - der Einstellungsbildung zu begünstigen. Da diese nicht-experimentellen Ziele und ihre Wahrscheinlichkeitsbeziehung gleichfalls erfaßt werden, wäre eine solche gegenläufige oder verstärkende Wirkung, die durchaus den aufgestellten Hypothesen entsprechen und damit zusätzlich konforme Fälle darstellen würde, nachprüfbar.

Wichtiger als dieses Kriterium der niedrigen Wertausprägung nicht-experimenteller Zielitems ist eine postulierte Irrelevanz in Verbindung mit dem Einstellungsobjekt Kabelfernsehen (Punkt (1)). Es wären also solche nicht-experimentellen Inzentivwerte vorzuziehen, die in Verbindung mit dem Einstellungsobjekt als irrelevant angesehen und deren Wahrscheinlichkeitsbeziehung mit Punktwerten um den theoretischen Skalen-Nullpunkt eingeordnet würde. Nach der Hypothese würden dann sehr stark positiv bewertete Ziele mit der Institution Kabelfernsehen nicht in Verbindung gebracht werden und somit die Bewertung dieses Mediums nicht beeinflussen, eine - falls diese Voraussetzung z.B. nicht zutrifft - gleichfalls im Sinne der Hypothesen überprüfbare Konstellation.

Tab. 4: Häufigkeitsverteilung der Zielvorstellungen (Inzentivwerte Is) aus V3/4 (N=42) für insgesamt 16 Items, je 13 in der ersten Vorlage (I) und 13 Items in der Testwiederholung (II)

Item	Skore					Median	Md.- Rang	Ps- Rang (0)	Ps (-1)-(+1)
	0	1	2	3	4				
1. Möglichkeit, anderen Menschen zu helfen	10	10	13	7	2	1.5769	1*	8.5 (20,51%)	5 11
2. Zeit für Familie und Privatleben	10	12	8	6	6	1.4167	2*	3 (7,69%)	3 9
3. Wiss. Betätigungsmögl., Vertiefung u. Erweiterung des Wissens /	13	10	7	8	4	1.3	3 /	1 (0 %)	1 2
4. Selbständigkeit und Unabhängigkeit	10	14	6	7	5	1.2857	4*	10 (23,08%)	7.5 13
5. Viel Abwechslung, interess. Erlebnisse / (I)	10	17	8	9	1	1.1471	5 /	5 (10,26%)	6 12
6. Umgang und Kontakt mit Menschen	13	12	7	9	1	1.1667	6	3 (7,69%)	3 9
7. Gleiche Chancen für alle (I)	16	15	8	1	2	0.8333	7 *	8.5 (20,51%)	9.5 15
8. Künstlerische und schöpferische Betätigungsmöglichkeiten /	19	7	7	8	1	0.7857	8 /	6.5 (15,39%)	7.5 13
9. Gesunde und wenig anstrengende Lebensweise (I)	20	15	8	1	2	0.5667	9	6.5 (15,39%)	9.5 15
10. Mitwirkung bei d. Erhaltung und Verbesserung bestehender Verhältnisse	23	9	5	4	1	0.0	10*	3 (7,69%)	3 9
11. Verantwortungsvolle Aufgaben, hohe Anforderungen (II)	27	5	5	4	1	0.0	11	14 (48,72%)	12
12. Sicherheit und krisen-feste Existenz (II)	28	4	6	4	0	0.0	12	16 (79,49%)	16 35
13. Ansehen, Anerkennung und Erfolg	23	10	8	1	0	0.0	13	13 (46,15%)	13 26
14. Ein religiösen und weltanschaul. Überzeugungen gem. Leben (II)	26	9	2	0	5	0.0	14	12 (38,46%)	14
15. Hohes Einkommen	35	6	1	0	0	0.0	15.5	15 (66,67%)	15
16. Mögl. z. Führung u. Leitung anderer Menschen	36	4	1	1	0	0.0	15.5	11 (33,33%)	11

Anm.: 1) Die mit einem * gekennzeichneten Inzentivwerte stellen die experimentellen Inzentivwerte dar.

2) Die mit einem / gekennzeichneten Inzentivwerte wurden ausgeschieden.

(4) Die nicht-experimentellen Inzentivwerte sollen außerdem die Durchsichtigkeit der Versuchsanordnung herabmindern. Unter diesem Gesichtspunkt wären sehr unterschiedliche Inzentivwerte auszuwählen. Dieser Gefahr ist aber auch durch andere Vorkehrungen - z.B. Reihenfolge der einzelnen Messungen - Rechnung getragen worden, die übrigen Kriterien sind demnach als vordringlicher einzustufen.

Die aufgeführten vier Auswahlkriterien können natürlich nur näherungsweise erfüllt werden. Es ist auch zu beachten, daß dieser Katalog von Lebenszielen nur einen kleinen Ausschnitt darstellt, das bedeutet, daß störende, d.h. den vorausgesagten Behandlungseffekten entgegen oder verstärkend wirkende Generalisationen auf andere nicht erfaßte Zieleinheiten nicht vollständig kontrollierbar¹⁾ sind, sieht man von einer realisierten statistischen Kontrolle unterschiedlicher Prädispositionen über die Zufallszuweisung der Personen zu den einzelnen experimentellen Gruppen einmal ab.

Unter Anwendung dieser Selektionskriterien wurden zunächst Item Nr. 3 und 5 ausgeschieden. Beide Ziele "Wissenschaftliche Betätigungsmöglichkeit" und "Viel Abwechslung", obwohl hoch bewertet und in einer engen Kontingenzbeziehung zum Einstellungsobjekt wahrgenommen, eignen sich nicht für einen variierten, also sowohl positive als auch negative Konsequenzen propagierenden Kommunikationsinhalt. Umgekehrt wurde das Ziel "Gleiche Chancen für alle" in den Itempool aufgenommen, obwohl die Attraktivität nicht besonders hoch war (zwi-

1) In der Hauptuntersuchung wurden die Versuchspersonen unter Vorgabe eines bestimmten Zweckes (vgl. Anhang A 3.) gebeten, die als Lektüre vorgelegten kommunikativen Aussagen zu unterstreichen. Dies diente verschiedenen Zwecken. Einmal sollte damit eine Art 'commitment' erzeugt werden, das sich mutmaßlich kompensierend auswirkt bei Einstellungsobjekten, die nicht als allzu zentral anzusehen sind. Zum anderen sollte auf eine ähnliche Aufmerksamkeit aller Versuchspersonen hingewirkt werden und damit gleichzeitig die Einleitung kommunikationsfremder Reflexionsprozesse unterbrechen bzw. vermindern helfen.

schen Platz 9 und 8). Wie bereits erwähnt, lassen sich hier jedoch besonders gut die sozialen Konsequenzen, mit denen bei der Einführung des neuen Mediums Fernsehen zu rechnen ist, deutlich zu machen. Nach dieser Auswahl verbleiben experimentelle Inzentivwerte, die als relativ beliebt gelten können, und die in einen engen Zusammenhang mit dem Einstellungsobjekt Kabelfernsehen gebracht werden¹⁾. Item Nr. 8 "Künstlerische und schöpferische Möglichkeiten" kommt nun nur noch als nicht-experimentelles Item in Frage; hierfür sind aber die subjektiven Wahrscheinlichkeiten zu hoch ausgefallen. Dieselbe Entscheidung hätte für das Item "Umgang und Kontakt mit Menschen" getroffen werden können. Um jedoch nicht auf ein neues Ziel, dessen Bewertung und wahrgenommene Beziehung zum Einstellungsobjekt Kabelfernsehen unbekannt war, zurückgreifen zu müssen, wurde es umformuliert. Durch die Betonung "Umgang und persönlicher Kontakt mit Menschen" sollte die wahrgenommene Beziehung abgeschwächt werden. Diese Änderung war aber - wie sich später herausstellen wird - nicht erfolgreich. Obwohl es nicht direkt in der Aussage angesprochen wird - definitionsgemäß also zu den nicht-experimentellen Zielwerten gehört -, wird es später von den Versuchspersonen zu den 'experimentellen' gerechnet, d.h. es unterliegt denselben Bewertungen, wie sie vornehmlich für die experimentellen Zielwerte zu beobachten sind.

Sieht man nun einmal von dem zuletzt genannten Zielwert ab, so zeichnen sich die experimentellen Inzentivwerte

1) Es ist klar, daß diese Messungen der subjektiven Wahrscheinlichkeit, die nun die Selektion mitbestimmen, durch die zwangsläufig vorausgegangenen experimentellen Informationen, in denen bereits bestimmte Zielwerte angesprochen wurden, gesteuert worden sind. Die eigentliche Entscheidung ist also vor Durchführung der Untersuchung V 3/4 gefallen. Dies ist jedoch nicht anders zu bewerkstelligen gewesen. Wenn eine Versuchsperson nicht weiß, was Kabelfernsehen ist, kann sie sicher nicht sagen, in welcher Beziehung dieses Wort zu anderen Zielen stehen wird.

1 bis 10, die in der kommunikativen Aussage angesprochen werden, durch eine relativ hohe Bewertung und eine enge wahrgenommene Beziehung zum Einstellungsobjekt Kabelfernsehen aus, während die nicht-experimentellen Zielwerte 11 - 16 und 6 bzw. 9 als weniger bedeutsam und weniger relevant für eine instrumentelle Beziehung zwischen Kabelfernsehen und dem Inzektivwert angesehen werden.

2124 Soziale Wünschbarkeitsskala von LÜCK und TIMAEUS

Die soziale Wünschbarkeitsskala ist von LÜCK und TIMAEUS (1969) übernommen worden. Diese Autoren haben die englische Skala von CROWNE und MARLOWE zusammen mit den beiden verwandten Skalen der Manifesten Angst von SPENCE (MAS) und der sozialen Wünschbarkeitsskala von EDWARDS (SDS-E) übersetzt. Für die MAS und SDS-E Skala ergibt sich in ihrer Untersuchung eine hohe negative Korrelation von $r = -0.83$, während die beiden Skalen zur Messung der sozialen Wünschbarkeit nur eine positive Korrelation von $r = 0.43$ aufweisen. Die erste hohe Korrelation ist auf die Überschneidung beider Skalen durch die Verwendung teilweise identischer Items zurückzuführen. Für die niedrige Korrelation zwischen den beiden Skalen der sozialen Wünschbarkeit sind verschiedene Konstruktdefinitionen verantwortlich zu machen. Während die SD-Skala von EDWARDS stärker auf psycho-pathologische Situationen aus dem klinischen Bereich abgestellt ist, haben CROWNE und MARLOWE in bewußter Abgrenzung hierzu auf alltägliche soziale Situationen ohne Berücksichtigung physiologischer Phänomene Bezug genommen. Für den vorliegenden Untersuchungszweck wurde daher die SDS-CM-Skala als die geeignetere ausgewählt.

Mit der SDS-CM-Skala wird das vorgestellte Verhalten in sozial erwünschten Situationen erfragt, "dessen beständige Ausübung jedoch unglaublich ist" (vgl. LÜCK und TIMAEUS, 1966, S. 135). Die amerikanische Originalskala von CROWNE und MARLOWE hat sich in Konstruktvalidierungen der verbalen Konditionierung und des konformen Verhaltens bisher gut bewährt.

Im Rahmen dieser Untersuchung sollte sie - sofern sich relevante empirische Beziehungen abbilden - als kontrollierende Persönlichkeits- bzw. Kovariable eingeführt werden.

Diese Vorgehensweise, so sehr sie unter theoretischen Gesichtspunkten zu kritisieren ist¹⁾, hat den Vorteil, daß eine Reihe von Skalen daraufhin geprüft werden können, ob die Items unter dem Einfluß von sozialer Wünschbarkeit beantwortet wurden. Das aufwendige Konstruktionsverfahren, Itempaare unter dem Gesichtspunkt der sozialen Wünschbarkeit vergleichbar zu machen, erübrigt sich damit.

Außerdem besteht die Möglichkeit, diese Persönlichkeitsvariable in einen Zusammenhang mit der abhängigen Variablen Einstellungsbildung zu bringen, um explorative Erfahrungen zu sammeln, inwieweit diese Variablen in künftigen Einstellungsuntersuchungen nach einer erfolgten theoretischen Integration zu berücksichtigen wären.

1) Dieser Vorgehensweise kann ganz sicher der Vorwurf einer induktivistisch orientierten Wissenschaftsauffassung gemacht werden. Ohne Zweifel wäre eine ex ante theoretische Einbeziehung der Variablen in den Erklärungszusammenhang und Prüfung dieser Hypothesen einer je nach Datenbild durchzuführenden statistischen Anpassung und damit Ausgliederung der Variablen aus dem Erklärungszusammenhang vorzuziehen. Soziale Wünschbarkeit ist ein soziales Phänomen und nicht - wie man nach der üblichen statistischen Behandlung dieser Variablen folgern könnte - ein statistischer Artefakt. Diese Überlegungen gelten für eine Vielzahl von Faktoren, z.B. den Demand-Effekten die in bestimmten Untersuchungssituationen auftreten. Solange diese Variablen jedoch nicht theoretisch integriert sind und solange die Zahl der Variablen, die in einen Design aufgenommen werden können, beschränkt ist, ist es besser, sie als Störvariablen auszuschalten. Damit verzichtet man auf ihre inhaltliche Bestimmung, senkt den Informationsgehalt der Hypothesen, gewinnt aber an Präzision durch Erweiterung des Anwendungsbereichs.

213 Experimentell angelegte Voruntersuchung (V 3/4)

2131 Untersuchungsplan

Bei der ersten empirischen Prüfung handelt es sich um ein experimentelles faktorielles Design in der Form eines Post-test-only mit einem Faktor in drei Ausprägungen:

$$R \ X_1 \ O_1$$

$$R \ X_2 \ O_2$$

$$R \ X_3 \ O_3$$

Für die in den klassischen Untersuchungsplänen enthaltenen Kontrollgruppen stehen in einem faktoriellen Plan drei experimentelle Gruppen, die sich in der Ausprägung einer Stimulusvariablen unterscheiden und daher lediglich differenzierte Formen der Kontrollgruppen darstellen. Nicht die Wirkung der Abwesenheit eines Stimulus (klassische Kontrollgruppenkonstellation) wird nachgeprüft, sondern die sich gegenseitig "kontrollierenden" verschiedenen Ausprägungen eines oder mehrerer Faktoren. Der faktorielle Untersuchungsplan ist demnach als ein Spezialfall eines Kontrollgruppenplans anzusehen. Beschränkt sich die Definition einer Kontrollgruppe auf die Tatsache, daß sie keinem experimentellen Stimulus ausgesetzt ist, wird damit nichts über den Inhalt der Aktivitäten ausgesagt, die die Personen dieser Gruppe stattdessen ausführen. Streng genommen sind aber diese Tätigkeiten oder diese Reizkonfigurationen Grundlage des Vergleichs mit den experimentellen Gruppen. Die Einführung einer Kontrollgruppe garantiert damit nicht von vornherein die angestrebte Kontrolle des experimentellen Stimulus (vgl. CAMPBELL und STANLEY, 1963, S. 12).

Abgesehen von der Gefahr, die derart unspezifizierte Aktivitäten der Kontrollgruppe mit sich bringen, gestattet die vorliegende Frage nicht die Einbeziehung einer klassischen Kontrollgruppe. Ebenso wie ein Prätest wenig sinnvoll ist, können die Versuchsteilnehmer nicht ohne eine vorausgehende Information über ein unbekanntes Einstellungsobjekt nach ihrer Meinung über dieses Objekt befragt werden.

Dem üblichen Konzept der Kontrollgruppenbedingung kommt jedoch eine Stimulusausprägung am nächsten. Den drei experimentellen Gruppen werden drei verschiedene kommunikative Aussagen vorgelegt, in denen der Faktor Fremdwahrscheinlichkeit des Kommunikators variiert wird. Der Kommunikator propagiert positive, negative und neutrale Konsequenzen. Letztere Aussagen beinhaltet dieselbe Anzahl positiver wie negativer Argumente (vgl. Abschnitt 2132). Obwohl die Voraussage hinsichtlich der Wirkung dieser Aussage kompliziert ist,¹⁾ kommt diese neutrale Stimulusausprägung den Vorstellungen von einer Kontrollgruppe - nämlich 'keinen' Einfluß auf die Versuchspersonen auszuüben - am nächsten. In der Hauptuntersuchung wird dieser Behandlungsgruppe explizit die Funktion einer Kontrollgruppe zugeschrieben.

Der Design wird als Post-test-only bezeichnet. Dies trifft insofern zu, als kein mit dem Posttest identischer Prätest der abhängigen Variablen erfolgt. Es wird lediglich vor der kommunikativen Phase gefragt, ob das Einstellungsobjekt bekannt ist und um eine kurze

1) Die Voraussage ist insofern schwierig, als man nicht ohne weiteres von einem "gleich" besetzten Stimuluskontinuum der Variable Fremdwahrscheinlichkeit (Positiv . Neutral . Negativ) ausgehen kann. Der neutrale Stimulus enthält sowohl die positiven als auch die negativen Argumente, wird damit aber zwangsläufig länger und er enthält zweiseitige Argumente. Hinsichtlich Länge und Zweiseitigkeit der Argumentation finden sich also Unterschiede im Vergleich zum positiven bzw. negativen Aussagenstimulus.

Beschreibung gebeten.¹⁾ Abgesehen von allerdings wichtigen methodischen Argumenten der unzulässigen Sensibilisierung und - wie sich in einer anderen Untersuchung (V 5) bestätigt hat - wahrscheinlichen Verärgerung der Versuchspersonen, ein ihnen nicht bekanntes Objekt bewerten zu müssen, hätten eine Reihe meßtechnischer Probleme gelöst werden müssen. Man kann annehmen, daß der theoretische Nullpunkt einer Skala für ein unbekanntes Einstellungsobjekt anders zu interpretieren ist als der Nullpunkt derselben Skala für ein in der postkommunikativen Phase nunmehr bekanntes Einstellungsobjekt.

Die Vergleichbarkeit der Skala - obwohl formal identisch - wäre also unter inhaltlich-theoretischen Gesichtspunkten nicht gewährleistet gewesen.²⁾ Dies spricht zusammen mit den bereits genannten Argumenten - Gefahr der Sensibilisierung und Verärgerung der Versuchspersonen - gegen einen Prätest der üblichen Form. Die Frage, ob den Versuchspersonen das interessierende Einstellungsobjekt bekannt ist, dient daher in erster Linie dazu, die postulierten Definitionskriterien der abhängigen Variablen 'Einstellungsbildung' empirisch zu erheben (vgl. Abschnitt 122, 132).

Während einige gewichtige Argumente gegen die Durchführung eines Prätests sprechen, erscheint andererseits ein Prätest für die vorliegende Frage wenig Vorteile zu bringen. Es ist a priori nicht zu erwarten, daß unterschiedliche Sozialisationserfahrungen eine

1) Diese Beschreibung war als Nachprüfung der Wissensangaben gedacht. Der Scheu, die wahrscheinliche Unkenntnis auch zuzugeben, ist in der Instruktion Rechnung getragen worden (vgl. Anhang; A 2.10 für die Hauptuntersuchung nur leicht veränderte EFORM 0-Test).

2) So ist z.B. denkbar, daß in der Prätestmessung eine Nullpunktwahl vornehmlich Gleichgültigkeit widerspiegelt, während in der Posttestmessung dieselbe Bewertung tatsächliche Neutralität 'weder positiv noch negativ' oder einen Konfliktfall ('unentschieden' bzw. 'sowohl positiv als auch negativ') repräsentiert. Diese Frage wäre im Zusammenhang mit der 'exposure'-Hypothese über die Veränderung der Bewertung anfänglich neuer Stimuli mit wiederholter Darbietung interessant. Ein Vergleich der in solchen Untersuchungen erhaltenen Meßwerte setzt daher in besonderem Maße die Eindimensionalität der Wertkategorien voraus.

zentrale Rolle bei der unterschiedlichen Bewertung des unbekannten Einstellungsobjekts Kabelfernsehen spielen. Eine relevante Prädisposition, nämlich die allgemeine Vorliebe für neue Objekte, wird über die beiden Neugierskalen erfaßt. Im übrigen ersetzt zwar die Randomisierung nicht in jedem Fall einen Vorher-test, sie scheint aber für die vorliegende Frage eine ausreichende Egalisierung der Gruppen zu bewirken. Auf die Kontrollfunktion der Einstellungsmessung des bekannten Einstellungsobjekts Fernsehen wurde bereits hingewiesen (vgl. Abschnitt 122, 132).

2132 Durchführung der Untersuchung

An der Untersuchung haben 42 Gymnasiastinnen der Oberstufe (Klasse 11, 12 und 13) teilgenommen. Da es sich hier um gemischte Klassen handelte, konnten die Mädchen fast vollzählig in die Untersuchung miteinbezogen werden. Im Unterschied zu der üblichen Klassenzimmersituation fand die Befragung in der Turnhalle anstelle des Sportunterrichts für Mädchen statt und dauerte ungefähr zwei Schulstunden. Die räumliche Besonderheit, von der man unter Umständen nachteilige Auswirkungen hätte erwarten könnten, stellte sich im Laufe der Befragung als Vorteil heraus. Jedes Mädchen nahm auf einer Turnmatte Platz und war so getrennt von den anderen Mitschülerinnen. Kontaktaufnahme, ein Vergleich der unterschiedlich abgefaßten Fragebogen, mangelnde Konzentration durch Nachfragen bei der Nachbarin waren somit weitgehend unterbunden. Das zeigte sich u.a. an der erstaunlich geringen Fehlerquote in den Fragebogen. Vielleicht - dies läßt sich u.a. wegen der kleinen Stichprobe jedoch nur vage vermuten - ist diese "besondere" Untersuchungssituation mitverantwortlich für die relativ guten Untersuchungsergebnisse, die teilweise sehr viel klarer für die Hypothese sprechen als die Ergebnisse der nachfolgenden umfangreicheren Untersuchung. Allerdings gibt es noch andere Unterschiede zu dieser Folgestudie. Zum einen hatten u.a. organisatorische Gründe für eine zeitliche Trennung dieser Befragung in zwei Untersuchungsteile gesprochen (vgl. Abschn. 222) und zum anderen war die Untersuchung umfangreicher gestaltet worden.

Der Fragebogen weist folgende Gliederung auf:

1. Sprachliche Neugierskala (N1) nach PEARSON und MADDI
2. Soziale Wünschbarkeitsskala von TIMAEUS und LÜCK (SD)
3. Inzentivwertskala (Is)
4. Offene Frage nach weiteren Lebenszielen

5. Fragenkomplex zur subjektiven Bekanntheit des Einstellungsobjekts Kabelfernsehen einschließlich einer Reihe von Distraktoren (EFORM 0)
6. Darbietung des experimentellen Stimulus:
3 Versionen einer kommunikativen Aussage mit positiver, negativer und neutraler Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators werden zufällig an die Versuchsteilnehmer ausgeteilt
7. Erfassung der abhängigen Variablen Einstellungsbildung (EFORM 2) mit Validierungskriterien
8. Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit (P_s)

Als Untersuchungszweck wurde die Erstellung von Lernprogrammen genannt. Dieser vorgebliche Untersuchungszweck "erklärt" ganz gut die absichtlich sehr heterogen gestalteten Wissensfragen zu einigen neuartigen technischen und sozialpolitischen Institutionen (Kabelfernsehen, Computer assisted instruction, Babyjahr, Wehrdienst für Frauen) und sollte daher zusammen mit den Distraktoren einer Sensibilisierung vorbeugen. Auch die Bitte, die Kurzfassung, d.h. die Kommunikatorausagen genau - möglichst mit Unterstreichungen - durchzulesen, damit im Anschluß an die Lektüre Verständnisfragen beantwortet werden können, wird unter diesem angegebenen Untersuchungsziel verständlich.

Diese kleine Befragung hatte - wie bereits erwähnt - eine Reihe von Funktionen zu erfüllen.

1. Auswahl der nicht-experimentellen Inzentivwerte aufgrund der subjektiven Wahrscheinlichkeiten, über deren Ausprägungen nur nach einer vorexperimentellen "Bekanntmachung" mit dem subjektiv neuen Einstellungsobjekt Kabelfernsehen Informationen gewonnen werden konnten (vgl. Abschnitt 122 und 21232).
2. Überprüfung der Fremdwahrscheinlichkeitshypothese.

Neben diesen beiden wichtigsten Anliegen, konnte außerdem die soziale Wünschbarkeitsskala von TIMAEUS und LÜCK an einer Mädchenpopulation erprobt werden. Eine Auswahl geeigneter Validierungskriterien für die abhängige Variable Einstellungsbildung konnte an Hand der beantworteten Kriteriumsfragen getroffen werden. Für die zum zweiten Mal vorgelegte sprachliche Neugierskala (N2) war es möglich, eine etwas veränderte Instruktion in ihrer Wirkung zu überprüfen. Außerdem wurde die Gelegenheit wahrgenommen, eine populations-spezifische Ratergruppe von 12 Mädchen zu bestimmen, die erneut die Konstruktdefinition der unterschiedlich gebräuchlichen Antwortalternativen der sprachlichen Neugierskala N1 einzuschätzen hatte.¹⁾

1) Diese Rateraufgaben wurden zufällig zugewiesen. Theoretisch sind hier beim Vergleich der Fragebogen unterschiedliche Interaktionseffekte zwischen der Persönlichkeitsvariablen N1 bzw. N1-Rating und der abhängigen Variablen Einstellungsbildung denkbar. Der Vorteil, eine zusätzliche Ratergruppe aus der Experimentpopulation heranzuziehen, kann aber das Vorgehen rechtfertigen, zumal solche Interaktionseffekte nicht sehr wahrscheinlich sind. Zum einen ist diese Operationalisierung der Neugiervariablen wenig durchsichtig. Dies wird in Gesprächen mit Untersuchungsteilnehmern bestätigt. Eine kognitive Assoziation zwischen dieser Variablen zur Messung von Neugierdisposition sowie zur Bestimmung des unterschiedlichen Sprachgebrauchs einzelner Wortvergleiche und der abhängigen Variablen ist aber schon bei einer Identifizierung des Konstrukts durch die Versuchsteilnehmer sehr unwahrscheinlich, eine Assoziation im Sinne der Untersuchungshypothese ohne "Entschlüsselung" der Neugierskala kann man daher nahezu ausschließen. Das Nichtauftreten eines Interaktionseffektes wird außerdem noch dadurch begünstigt, daß die N1-Befragung an der ersten Stelle und die Messung der abhängigen Variablen fast am Schluß des Fragebogens erfolgte.

2133 Ergebnisse

21331 Probleme zur Testkonstruktion

213311 Inzentivwerte und wahrgenommene subjektive
 Wahrscheinlichkeiten

In Abschnitt 21232 ist die Auswahl der Inzentivwerte unter bestimmten Gesichtspunkten - nämlich den erzielten Präferenzpunkten und der subjektiven Wahrscheinlichkeit - erörtert worden.

Die Häufigkeitsauszählung der subjektiven Wahrscheinlichkeiten ist in Tab. 5 zusammengefaßt. Die Skala reicht von - 5 bis + 5. Der negative Wert indiziert eine Blockierung der jeweiligen Inzentivwerte durch die Einführung des Mediums Kabelfernsehen, während der theoretische Nullpunkt der Skala eine Nicht-Beziehung und das positive Skalenende eine enge Kontingenrelation zwischen Kabelfernsehen und dem betreffenden Inzentivwerte - Kabelfernsehen ist der Erreichung eines bestimmten Zieles förderlich - ausdrücken soll. Die äußerste Spalte der Tabelle enthält die Rangplätze, die sich nach einer einfachen Häufigkeitsauszählung für die Skalenpunkte - 1, 0, + 1 ergeben (Ziffern in Klammern).

Nach den oben in Abschnitt 21232 diskutierten Überlegungen sind die Items Nr. 1, 6 und 8 infolge ihrer relativ hohen subjektiven Wahrscheinlichkeiten ausgeschieden worden, während das Item 3 "Umgang und Kontakt mit Menschen" als nicht-experimentelles Item in den Zielwertkatalog aufgenommen wurde, in der Hoffnung, durch eine kleine Umformulierung die wahrgenommene Kontingenrelation zu schwächen.

Wenn sich in der Hauptuntersuchung herausstellen sollte, daß die ausgewählten Inzentivwerte den festgelegten Auswahlkriterien nicht genügen, ist über eine Auswertung der Wahrnehmungsvariablen eine Überprüfung der

Tab. 5: Häufigkeitsverteilung der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeitsbeziehungen zwischen dem Einstellungsobjekt Kabelfernsehen und 16 Inzentivwerten (N=39)

Inzentivwerte	Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeiten der 16 Inzentivwerte											Rang
	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5	
1. Wiss. Betätig. möglich/	2	2	-	-	-	-	2	1	7	11	14	1 (1)
2. Zeit f. Familie u. Privatleben*	13	2	4	6	3	3	3	-	1	2	2	3 (3)
3. Umgang u. Kont. mit Menschen	10	1	4	1	5	3	1	4	2	3	5	3 (3)
4. Mitwirkung b. der Erhaltung u. Verb. best. Verh.*	2	4	1	-	1	3	5	6	2	2	13	3 (3)
5. Möglichk., anderen Menschen zu helfen*	4	2	4	3	2	8	1	2	7	3	3	5 (8.5)
6. Viel Abwechslung, int. Erlebnisse/	3	1	5	1	-	4	8	4	5	4	4	6 (5)
7. Selbständig. u. Unabhängigkeit*	9	2	4	1	1	9	3	2	2	2	4	7.5 (10)
8. Künstl. u. schöpf. Betätigungsmögl./	11	1	1	-	3	6	4	4	2	5	2	7.5 (6.5)
9. Gleiche Chancen für alle*	8	-	2	1	1	8	3	2	3	4	7	9.5 (8.5)
10. Gesunde u. wenig anstreng. Lebensweise	7	1	6	2	4	6	5	-	2	-	6	9.5 (6.5)
11. Mögl. z. Führung u. Leitung and. Menschen	1	2	2	-	3	13	1	2	3	5	7	11 (11)
12. Verantwort. Aufgaben	3	2	1	3	1	19	3	3	4	-	-	12 (14)
13. Ansehen, Anerkennung und Erfolg	3	1	2	-	2	18	6	4	2	-	1	13 (13)
14. Ein religiösen u. weltanschaul. Überzeug. gem. Leben	2	-	2	2	4	15	8	2	2	2	-	14 (12)
15. Hohes Einkommen	1	-	1	-	3	26	1	3	1	1	2	15 (15)
16. Sicherheit u. krisenfeste Existenz	1	-	1	2	3	31	1	-	-	-	-	16 (16)

Anm.: 1. Die mit einem Stern (*) gekennzeichneten Inzentivwerte stellen die experimentellen Inzentivwerte dar.

2. Die mit einem Schrägstrich/gekennzeichneten Inzentivwerte wurden ausgeschieden.

Hypothesen unabhängig von den experimentellen Behandlungsgруппen möglich. Werden z.B. über die Darbietung des experimentellen Stimulus Generalisationsprozesse, d.h. Übertragungen der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen für explizit angesprochene Zielwerte auf andere nicht wörtlich angesprochene Ziele ausgelöst¹⁾, und werden diese instrumentellen Beziehungen erfaßt, so läßt sich die Voraussage einer Einstellungsbildung in Abhängigkeit von der Ausprägung subjektiver Wahrscheinlichkeiten auch für die experimentell nicht erwähnten Inzentivwerte und ihrer Ps-Ausprägungen machen. Trotzdem ist die mögliche Initiierung von Generalisationsprozessen insofern wenig wünschenswert, als sie nicht explizit hypothetisch eingeführt - hierzu fehlt es auch an theoretischem Wissen - und auch nicht kontrolliert überprüft werden können.²⁾ Letzteres scheitert u.a. daran, daß die präkommunikativen Wahrscheinlichkeiten neuer Einstellungsobjekte nicht erfaßt werden können.

Noch einmal erwähnt sei der zusätzliche Zweck der nicht-experimentellen Inzentivwerte: sie sollen dazu beitragen, die Durchsichtigkeit der Wahrnehmungsmessung zu mindern. Dies ist um so eher möglich, je weniger die Versuchspersonen einen Zusammenhang zwischen den Zielen und dem Einstellungsobjekt Kabelfernsehen entdecken.

1) Zum Begriff der Stimulusübertragung angewandt auf das Problem der ähnlichen Einstellungsobjekte vgl. Abschnitt 2232233

2) In Abschn. 223221 zur Wahrnehmung experimenteller Stimuli wird eine einfache Überprüfung versucht.

213312 Soziale Wünschbarkeitsskala

Eine erste Überprüfung der Skala an Oberschülerinnen ergab folgende in Tab. 6 zusammengestellte deskriptiven Vergleichswerte zu der Untersuchung von TIMAEUS und LÜCK, deren ausgewählte Items in einem Schwierigkeitsbereich von 15 bis 85 % liegen und Trennschärfen aufweisen, die unter Zugrundelegen eines einseitigen Signifikanztests auf dem 5 % Niveau signifikant sind.

Bei einem Vergleich der beiden Untersuchungsergebnisse fällt auf, daß die Streuung nach den Ergebnissen dieser Untersuchung geringer ist. Es ist möglich, daß dies auf die homogenere Stichprobe zurückzuführen ist.

An der Untersuchung von LÜCK und TIMAEUS haben sowohl Studenten als auch Studentinnen teilgenommen. Die Mittelwerte sind angesichts der signifikanten Schiefe nicht sinnvoll zu vergleichen. Es ist allerdings anzunehmen, daß sich die Verteilung bei einer größeren Stichprobe normalisieren wird. Die Reliabilitätsschätzung nach der Kuder-Richardson-Formel Nr. 21 fällt sehr viel niedriger aus als der hier zu Vergleichszwecken errechnete Wert für die Untersuchung von LÜCK und TIMAEUS (Klammerausdruck in Tab. 5). Die Formel liefert allerdings nur einen sehr groben Schätzwert, dessen Voraussetzungen - gleiche Aufgabenschwierigkeit bei gleichen Interkorrelationswerten - angesichts der Vorläufigkeit der Ergebnisse nicht nachgeprüft wurde (vgl. LIENERT, 1967, S. 227). Einer ersten Abschätzung der Bedeutsamkeit der Variablen dient die Errechnung der Rangkorrelationskoeffizienten¹⁾ mit

1) Die Rangkorrelationskoeffizienten wurden nach der Formel von SPEARMAN errechnet und um die Zahl der gebundenen Ränge korrigiert (vgl. SIEGEL, 1956, S. 207). Die Voraussetzungen für die Anwendung dieser Statistik sind erfüllt. In allen Fällen handelt es sich um Skalen, deren Meßniveau mindestens die einer Ordinalskala erreicht. Als Signifikanztest kam der KENDALL'sche t-Test zur Anwendung (vgl. SIEGEL, 1956, S. 212).

Tab. 6 : Deskriptive Statistiken der sozialen Wünschbarkeitsskala in zwei Untersuchungen

Untersuchung	Stich- probe (N)	Mittel- wert	s	Mittel- wert pro Item	r ₁₂	r _c	KR 21	Schiefe
LÜCK + TIMAEUS	110	10.25	4.45	0.4457	0.63	0.77	(0.7455)	-
V 3/4	42	11.55	3.61	0.5021	-	-	0.5834	p < 0.01

den beiden unabhängigen Variablen 'sprachliches Neugiermotiv' (N1) und 'subjektive Wahrscheinlichkeit' (SumPs_{ex}) und der abhängigen Variablen 'Einstellungsbildung' (EFORM 2).

Tab. 7: Rangkorrelationskoeffizienten r_s der SD-Skala mit der abhängigen Variablen Einstellungsbildung (EFORM 2) und den beiden unabhängigen Variablen sprachliches Neugiermotiv (N1) und der experimentellen subjektiven Wahrscheinlichkeiten (SumPs_{ex})

	EFORM 2 (N=40)	N1 (N=31)	SumPs_{ex} (N=38) ^{ex}
SDS	0.0516	-0.3806	0.0121
	n.s.	$p < 0.10$	n.s.

Die Ergebnisse in der obigen Tabelle zeigen, daß die Korrelation der als Kovariablen geplanten SD-Skala für alle drei Variablen das 5 %ige Signifikanzniveau nicht erreicht. Die befragten Mädchen scheinen danach bei keinem der verwendeten Meßinstrumente unter dem Einfluß sozialer Erwünschtheit geantwortet zu haben. Mit Vorsicht - angesichts der kleinen Stichprobe - ist die nahezu signifikante negative Beziehung zwischen N1 und der SD-Variablen zu interpretieren. Sie würde - falls sich eine Beziehung aufgrund einer größeren Stichprobe wieder zeigt - auf eine größere Unabhängigkeit der neugierigeren Personen hinweisen. Unter Unabhängigkeit wäre eine geringere Anfälligkeit gegenüber als sozial erwünscht wahrgenommenen Situationen zu verstehen. Vereinfacht könnte auch eine größere Ehrlichkeit vermutet werden, der Begriff beschreibt jedoch die Neigung, sein Verhalten als normangepaßtes Verhalten zu sehen, nicht genau. Das Anzeigen einer solchen Konformitätstendenz gegenüber sozialen Normen muß nicht vorgetäuscht sein; die Versuchsperson kann davon überzeugt sein, daß sie immer normgerechtes Verhalten zeigen wird.

213313 Sprachliche Neugierskala (N1)

Die Rating-Ergebnisse zur Einstufung der Wortvergleiche hinsichtlich der Häufigkeit ihres Sprachgebrauchs sind bereits in Abschnitt 21211 dargestellt worden. Sie dienten der empirischen Überprüfung der Operationaldefinition des Konstrukts.

Tab. 7 erlaubt einen Vergleich der Testbeschreibungen für die Originalskala von PEARSON und MADDI (Studie I - III) mit den Ergebnissen der deutschen Version aus den beiden Versuchen V2 und V 3/4. Die Untersuchungsteilnehmer der drei Studien von PEARSON und MADDI (P + M) unterschieden sich vor allem hinsichtlich Bildung, Alter und Geschlecht. An der ersten Studie beteiligten sich 30 männliche und 30 weibliche graduierte Studenten und Fakultätsmitglieder im Alter von 21 bis 60 Jahren. Studie II umfaßt ein Sample von 40 Undergraduates, davon waren 28 männlichen und 12 weiblichen Geschlechts. Die Stichprobe der dritten Studie bestand ausschließlich aus männlichen Kursteilnehmern des "Navy medical corps" im Alter von 17 bis 27 Jahren. Alle Teilnehmer waren unbezahlte Freiwillige.

Nach Angaben von P + M stand das Alter und das Geschlecht in keinem signifikanten Zusammenhang mit den Testrohwerten. Eine einfache Varianzanalyse ergab jedoch signifikante Mittelwertsunterschiede für die drei Studien.

Vergleicht man die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung mit denen von P + M, kann man sehen, daß der Mittelwert pro Item im ersten Versuch (V2) mit 0.165 weit unter den durchschnittlichen Mittelwerten aller drei Stichproben von P + M liegt. Lediglich die kleine Stichprobe mit 42 Teilnehmern (V 3/4) übersteigt bei einem durchschnittlichen Mittelwert von 0.2252 den der dritten Studie (0.2107). Diese Teilnehmer gehören im internen Vergleich der drei Untersuchungen

Tab. 7: Deskriptive Statistik der sprachlichen Neugierskala N1
im Original (Studie I - III) und in der deutschen Version (V2, V3/4)

Untersuchung	Zahl d. Vpn N	Zahl d. Items n	Mittel- wert	Mittel- wert/ Item	Median	Standard- abweichung	Schief	KR 20
PEARSON + MADDI Studie I	60	54	19.44	0.36	17.00	13.57	0.55	0.95
PEARSON + MADDI Studie II	40	54	16.35	0.3028	12.00	12.33	0.81	0.95
PEARSON + MADDI Studie III	69	54	11.38	0.2107	10.00	10.28	1.57 ⁺⁺	0.93
V 2	75	67	11.0533	0.165	6.7857	10.1231	1.2643 ⁺⁺	0.9343
V 3/4	33	67	15.0909	0.2252	10.5	13.8681	0.9931	0.9596

⁺⁺) Signifikant auf dem 1 % Niveau bei einem zweiseitigen Signifikanztest

von P + M offensichtlich zu den Personen mit den geringsten Neugierwerten.

Sucht man nach Gründen für die relativ geringen durchschnittlichen Neugierwerte der hier konstruierten Skala, wobei signifikante Rechtsschiefe der Verteilung der Testrohwerte in V 2 die Vergleichbarkeit reduziert, kämen geschlechtsspezifische Unterschiede angesichts der Befunde von P + M als Erklärung nicht in Frage. Einmal stellten P + M keine signifikanten Unterschiede fest und zum anderen bestand die Personengruppe mit den geringsten Neugierwerten nur aus Männern. Trotzdem ist eine solche Vermutung nicht von vornherein auszuschließen.

Erstens basieren die festgestellten nicht-signifikanten geschlechtsspezifischen Unterschiede auf einem sehr kleinen Sample. Die weiblichen Probanden waren unterrepräsentiert und machten nur 42 von 169 der Versuchsteilnehmer aus. Zweitens unterscheidet sich die Gruppe mit den niedrigsten Neugierwerten (Studie III) von den übrigen Teilnehmern in einem wichtigen Faktor; sie wiesen den geringsten Bildungsstand auf im Vergleich zu den übrigen Stichproben von P + M und im Vergleich zu den hier befragten Gymnasiastinnen. Nach den Erörterungen von P + M scheinen unterschiedliche Neugierpräferenzen zum Teil auf Bildungsunterschiede zurückführbar zu sein. Eine befriedigendere Antwort auf die Frage geschlechtsspezifischer Neugierpräferenz erhält man jedoch nur nach Befragung einer männlichen Population.

Als zweite Einflußgröße - unterstellt man keine kulturspezifische Reaktion oder eine wesentliche Veränderung der Skala durch die Übersetzung ins Deutsche - könnte die unterschiedliche Testsituation in Betracht gezogen werden. Alle Versuchsteilnehmer von P + M waren Freiwillige. Gerade für die Erfassung von Neugierpräferenzen

kann aber durch Freiwilligkeit der Teilnehmer eine Selbstauswahlverzerrung stattgefunden haben. In der Hauptuntersuchung wird es möglich sein, diese Vermutung zu überprüfen. Die Versuchsteilnehmer hatten dort die Gelegenheit, sich für weitere Versuche anzumelden.

Eine andere Erklärung für das unterdurchschnittliche Abschneiden der befragten Oberschülerinnen bestünde darin, daß die Instruktion zu wenig deutlich die notwendigen Präferenzwahlen zum Ausdruck gebracht hat. Obwohl die Instruktion zur ersten Vorlage in V2 stärker als P + M betonte, daß die Wahl der Wortendungen ausschließlich nach der subjektiven Vorliebe und nicht nach sprachlogischen Gesichtspunkten vorzunehmen sei, ist in der zweiten Darbietung die Notwendigkeit einer Präferenzwahl noch akzentuiert worden. Damit sollte einem Set, die sprachlich "richtige" Antwort anzukreuzen, entgegengewirkt werden. Selbstverständlich wäre eine Präferenz für sprachlogisch "Richtiges" nach dem Konstrukt Ausdruck einer geringeren Neugierde, d.h. einer geringeren Präferenz für sprachlich Ungewohntes. Tatsächlich haben sich - wie aus Tab. 7 deutlich wird - die Neugierwerte von der ersten zur zweiten Befragung erhöht. Um im Hauptversuch normalverteilte Testwerte mit einem Mittelwert, der sich den Ergebnissen von P + M annähert, zu erhalten, ist auch die Reihenfolge der Variablenmessungen verändert worden. Die N1-Skala wurde nicht mehr als erster Test dargeboten. Unter der Annahme, daß testunerfahrene Personen beim Ausfüllen von Fragebogen eine erste Scheu zu überwinden haben, wäre die Präsentierung dieser Skala an erster Stelle wenig geeignet, diese Scheu zu überwinden, bzw. würde der Test dann weniger Neugierde erfassen, sondern u.U. eine generelle Ängstlichkeit widerspiegeln, die im Laufe der Untersuchung jedoch wieder abgebaut werden kann.

Für eine solche Anfälligkeit des Tests spricht auch die durchgeführte erste Itemanalyse. Sie wurde unter

Zusammenfassung der ersten und zweiten Stichprobe für insgesamt 108 Versuchspersonen vorgenommen. Die Trennschärfen wurden unter Zugrundelegung der Extremgruppen, d.h. der Personen mit den höchsten und niedrigsten Testrohwerten, errechnet.¹⁾

Auffallend war nun die Tatsache, daß alle Items der ersten Seite die gesetzte Signifikanzgrenze von 5 % verfehlten, obwohl die Aufgaben zufällig angeordnet waren. Dies wäre im Sinne eines situationsspezifischen Reaktionsmusters zu interpretieren: Zu Beginn wird entgegen der Instruktion auf Nummer Sicher gesetzt und der sprachlich "richtige" Wortvergleich gewählt. Während die weniger Neugierigen diese Vorliebe beibehalten, dominiert bei den Neugierdisponierten im Laufe der Beantwortung die Vorliebe für das Ungewohnte und die bekannten Wortkombinationen verlieren an Attraktivität bzw. werden langweilig. Die Vorkehrung für die Hauptuntersuchung, die N1-Skala nicht an erster Stelle zu präsentieren, würde diesem Reaktionsmuster etwas entgegenwirken. Bis zur Beantwortung der Neugierfragen haben alle Versuchspersonen bereits eine bestimmte Erfahrung beim Ausfüllen vom Fragebogen gesammelt und eine anfängliche Ängstlichkeit kann sich etwas abgebaut haben.

Wenn diese Vermutungen zutreffen, ergeben sich jedoch auch einige Folgerungen für die Brauchbarkeit der Skala zur Ermittlung von Stabilitätskoeffizienten. Es wäre nicht nur mit starken situationsspezifischen Schwankungen zu rechnen, sondern es müßte auch das subjektive Bedürfnis nach Abwechslung berücksichtigt

1) Die Berechnung erfolgte nach dem Punkt-Vierfelder-Korrelationskoeffizienten Chi-Quadrat (vgl. LIENERT, 1967, S. 112). Der gleichfalls errechnete Diskriminationsindex D (vgl. EBEL, 1972, S. 388 f.) selektierte weniger stark als der Chi-Quadrat-Test. Daher wurde die Auswahl nach dem strengeren Test vorgenommen. Zur Ausscheidung kamen die Items Nr. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 15, 29, 30, 32, 35, 42, 60 und 67.

werden. Unter der Voraussetzung, daß sich Neugierdisponierte noch an ihre ersten Wahlentscheidungen im weitesten Sinne erinnern, müßte sich das Bedürfnis nach Abwechslung nun dahingehend auswirken, daß bei der zweiten Wahl ein anderer Wortvergleich vorgezogen wird.¹⁾

Zum Schluß sollen noch kurz die errechneten Konsistenzmaße erörtert werden. Der Reliabilitätskoeffizient - nach der Kuder-Richardson Formel Nr. 20 (vgl. LIENERT, 1967, S. 223f) errechnet - fällt für alle Untersuchungen relativ hoch aus und unterschreitet nicht den Wert von 0.93. Die Testlänge steht zwar in einer positiven, jedoch nicht-linearen Beziehung zum Reliabilitätskoeffizienten und begünstigt daher die Entstehung hoher Reliabilitätskoeffizienten, es ist jedoch auch angesichts der kaum variierten sprachlichen Stimuli von einer hohen Homogenität der Skala auszugehen, die eine Verkürzung der Skala ohne wesentliche Reliabilitätseinbußen ermöglichte.

1) P + M ermittelten in einem Zeitabstand von 2 Monaten einen Stabilitätskoeffizient von 0.61. Er könnte für diese Interpretation sprechen, andererseits wird ohne nähere Ausführung von einem starken Ausfall der Versuchspersonen gesprochen.

213314 Abhängige Variable: Einstellungsbildung

2133141 Messung der Einstellungsbildung und Validierungsversuch

Auf einer graphischen Schätzskala mit der Rangweite 1 bis 7 sollte das Ausmaß der positiven bzw. negativen Bewertung des Einstellungsobjektes Kabelfernsehen markiert werden¹⁾. Als Vortest für einzelne Validitätskriterien wurden zusätzlich zwei Fragen zur Beantwortung vorgelegt:

1. Sind Sie der Ansicht, daß eine politische Partei die bundesweite Einrichtung von Kabelfernsehen in ihr Programm aufnehmen sollte?

()	()	()
ja	nein	unentschieden

2. Wenn Sie in einer Diskussionsrunde wählen könnten, ob Sie in einem Kurzreferat für oder gegen die Einrichtung eines Kabelfernsehensystems Stellung nehmen würden

Wie würden Sie sich entscheiden?

Ich würde das Referat für die Einrichtung eines Kabelfernsehensystems übernehmen ()

Ich würde das Referat gegen die Einrichtung eines Kabelfernsehensystems übernehmen ()

1) Die senkrechte Gerade war mit verbalen Markierungspunkten versehen: das negative Ende mit "Ich bin vollständig gegen die Einführung von Kabelfernsehen" und der positive Pol mit "Ich bin sehr stark für die Einführung von Kabelfernsehen"; unentschieden bezeichnete den theoretischen Nullpunkt der Skala, "Ich bin gegen Ich bin in geringem Maße gegen bzw. Ich bin in geringem Maße für Ich bin für die Einführung von Kabelfernsehen" die entsprechenden Abstufungen auf dem negativen und positiven Zweig der Skala.

Die Frage Nr. 2 lieferte einen ziemlich hohen Validitätskoeffizienten von 0.8860¹⁾ unter Einbeziehung von 38 auswertbaren Fragebogen.

Die erste Frage scheint gleichfalls einen engen Bezug zur Schätzskala zu haben, der Validitätskoeffizient beläuft sich auf 0.8223²⁾.

Aufgeteilt nach experimentellen Gruppen ergibt sich eine ähnlich gute Übereinstimmung, die für die weitere Verwendung der Frage 2 spricht: 100 % der Versuchspersonen, die mit einer negativen Kommunikatoraussage konfrontiert wurden, wollten ein Referat übernehmen, das überwiegend gegen das Kabelfernsehen Stellung nehmen würde. In den Aussagen mit positiven bzw. neutralen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen waren es 69,2 % bzw. 66 %, die lieber ein Referat mit einem Plädoyer für das Kabelfernsehen anfertigen würden.

-
- 1) Zur Berechnung des biserialen Validitätskoeffizienten bis r_{tc} vgl. LIENERT, 1967, S. 288
 - 2) Um einen Anhaltspunkt für den Wert eines dichotomen Kriteriums zu gewinnen, wurden die 9 Personen, die sich nicht entscheiden konnten, aus der Berechnung ausgegliedert; dem Koeffizienten liegen daher 31 Antworten zugrunde.

2133142 Exkurs zum Validitätsbegriff

Bei den hier vorgesehenen Validitätskriterien handelt es sich um die Abfrage bestimmter vorgestellter Verhaltensweisen, von denen vermutet wird, daß sie in einer engen Beziehung zur Variablen Einstellungsbildung, d.h. der Bewertung des neuen Einstellungsobjektes Kabelfernsehen stehen. Übernimmt man die üblichen Bezeichnungen zur Typisierung von Validierungsverfahren, lassen sich die hier erprobten Kriterien allgemein als kriterienbezogene Validierung kennzeichnen. Die beiden anderen Formen der Validierung - Konstruktvalidierung und inhaltliche Validierung - liegen beide nicht vor. Die Begriffe der 'concurrent validity' oder auch Übereinstimmungsvalidierung genannt (vgl. LIENERT, 1967, S. 257) bzw. Vorhersagevalidität ('predictive validity') charakterisieren den Zeitpunkt der Erhebung. Wird das Kriterium simultan zum Testrohrtwert der zu validierenden Skala erhoben, liegt Übereinstimmungsvalidierung vor, während man bei der Beobachtung des Kriteriums zu einem späteren Zeitpunkt von Vorhersagevalidität spricht. Die beiden vorgestellten Fragen im vorangegangenen Abschnitt sind demnach als kriterienbezogene Übereinstimmungsvalidierungsversuche anzusehen.

Die Namensgebung allein genügt aber nicht, um die Güte eines Validitätsversuches beurteilen zu können, ebenso wenig wie die Höhe des Validitätskoeffizienten allein Aufschluß über den Erfolg eines Validierungsversuches geben kann.

Ähnlich wie die Güte eines Validitätstests schwierig zu bestimmen ist, ist die Entscheidung, wann ein Validierungsversuch als abgeschlossen gelten kann, schwierig zu treffen.

Die Validitätskoeffizienten für die abhängigen Variablen werden - wie noch im zweiten Untersuchungsabschnitt zu

zeigen ist - durchweg sehr hoch ausfallen, trotzdem handelt es sich um eine sehr wenig befriedigende Validierung des Einstellungsbildungskonzepts. Im folgenden soll daher versucht werden Regeln aufzustellen, nach denen alle hier durchgeführten Übereinstimmungsvalidierungen zu beurteilen sind.

Die Validierungsversuche unterschiedlichen Typs lassen sich besser vergleichen, wenn man die jeweils zugrunde gelegten Aussagen expliziert und sie nach den üblichen theoretischen Kriterien beurteilt. Von folgenden Hauptungen soll ausgegangen werden:

1. Allen Validierungsversuchen liegt eine Hypothese zugrunde.
2. Die Hypothesen unterscheiden sich hinsichtlich des Informationsgehalts und hinsichtlich der vorgesehenen empirischen Prüfung.
3. Die Konstruktvalidierung prüft Hypothesen mit dem in der Regel höchsten Informationsgehalt, wenn unter Konstruktvalidierung die Prüfung von Theoremen verstanden wird, d.h. sowohl die zu validierende Variable als auch das Konstrukt entstammen einem theoretischen System (vgl. PEAK, 1966, S. 288).
4. Kriterienbezogene Validierung und inhaltliche Validierung sind Spezialfälle der Konstruktvalidierung.

Die Behauptungen sollen nun an einem Beispiel erläutert werden: Die "known groups"-Methode kann zu einer kriterienbezogenen Validierung gerechnet werden. Einer bestimmten Personengruppe wird der zu validierende Test zur Beantwortung vorgelegt und es wird angenommen, daß dieser Personenkreis das Testmerkmal in über- oder unterdurchschnittlicher Ausprägung besitzt. Die zugrunde liegende Hypothese läßt sich wie folgt formulieren:

Wenn eine Person a Mitglied der Gruppe x ist, dann besitzt Person a das Merkmal y.

Die Hypothese wird getestet, indem das Merkmal y , d.h. die Ausprägung des zu validierenden Tests, bei Personen erhoben wird, von denen bekannt ist, daß sie Mitglieder der Gruppe x sind. Führt nun diese Prüfung zu keinem befriedigenden Ergebnis, kann dies - wie bei allen Hypothesenprüfungen - an verschiedenen Dingen liegen. Erstens ist es denkbar, daß die Annahme, daß Person a als Mitglied der Gruppe x eine bestimmte Merkmalsausprägung besitzt, nicht zutrifft. Zweitens - und dies ist die wahrscheinlichere Überlegung - besitzt Person a dieses Merkmal, jedoch nur unter bestimmten Bedingungen.

Die Suche nach solchen Zusatzbedingungen würde jedoch nur bedeuten, daß die Aussage theoretisch fundiert würde. Je eher das Kriterium bzw. die Relation zwischen Testwert und Kriterium atheoretischen ad-hoc-Überlegungen entstammt, das heißt auch, je weniger allgemein diese Relation ist, um so eher scheidet eine dritte Interpretation als mögliche Erklärung für den gescheiterten Validierungsversuch aus. Sie besteht darin, einen mißlungenen Validierungsversuch dem Meßinstrument anzulasten. Umgekehrt müßte einer erfolglosen Konstruktvalidierung über theoretisch integrierte Konzepte ein größeres Gewicht beigelegt werden. Der Erfolg oder Mißerfolg einer solchen Validierung unterscheidet sich dann allerdings in nichts mehr von der üblichen Hypothesenprüfung, d.h. auch die Anforderungen an Validitätskoeffizienten müssen gesenkt werden und ein Validierungsprozeß kann niemals als beendet angesehen werden. Ebenso wenig wie sich eine Hypothese bestätigen läßt, ließe sich ein Meßinstrument endgültig validieren. Forschungsprozeß und Validierungsverfahren sind somit nicht mehr sinnvoll zu trennen¹⁾.

1) Forschung unter Validierungsgesichtspunkten würde allerdings eine größere Kontinuität der verwendeten Meßinstrumente voraussetzen.

Der Vorteil dieser Auffassung ist vor allem darin zu sehen, daß verschiedene Validierungsformen verglichen und unabhängig vom erzielten Validitätskoeffizienten, der als solcher nicht aussagekräftig ist, beurteilt werden können.

Legt man nun diesen Maßstab an die hier verwendeten Kriterien an, wird deutlich, daß obwohl der Validitätskoeffizient außerordentlich hoch ist, das Kriterium in Verbindung mit dem zu validierenden Konzept eine Aussage bildet, die nicht nur einen minimalen Informationsgehalt hat, sondern deren Bestandteile Items einer Skala sein könnten und der Koeffizient somit einem Reliabilitätsmaß nahekommt.

Die Aussage, die der Validierung mit Hilfe beider Kriterien zugrunde liegt, lautet:

Bei einer Zustimmung (Ablehnung) zum Einstellungsobjekt Kabelfernsehen wird mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit für die Übernahme eines Referates gestimmt, das für (gegen) die Einführung von Kabelfernsehen ist und es wird dafür (dagegen) gestimmt, daß eine Partei die Einführung von Kabelfernsehen in ihr Programm aufnehmen sollte.

21332 Ergebnisse einer ersten Hypothesenprüfung

213321 Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators und Einstellungsbildung

Die drei experimentellen Gruppen unterscheiden sich in der Ausprägung des Faktors Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators (Po). Der Kommunikator präsentierte eine positive Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung, indem die angesprochenen Inzentivwerte in eine positive Beziehung zum subjektiv unbekannten Einstellungsobjekt Kabelfernsehen gebracht wurden, Kabelfernsehen war der Herausbildung oder Erreichung der in der Aussage genannten Ziele förderlich (Po+). Eine negative Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (Po-) des Kommunikators prognostiziert eine Blockierung der in der Aussage angesprochenen Inzentivwerte durch die Einführung des neuen Mediums. In der neutralen Fremdwahrscheinlichkeitsgruppe wurden gleichviel positive wie negative Wahrscheinlichkeiten vom Kommunikator als richtig angesehen (PO). Da sich diese Gruppe in den Faktoren Länge und Zweiseitigkeit der Argumente von den beiden anderen kommunikativen Aussagen unterscheidet, nimmt sie eine Sonderstellung ein, die bereits erörtert wurde (vgl. Abschnitt 2131 und 2211 und A 3).

In Tab. 9 sind die Ergebnisse einer einfachen Varianzanalyse zusammengefaßt. Eine Voraussetzung der Varianzanalyse - Varianzhomogenität - ist mit Hilfe des HARTLEY-Tests überprüft worden¹⁾ und ergab für die

- 1) Nach WINER (1971, S. 207) ist der einfachere HARTLEY-Test dem häufiger angewandten BARTLETT-Test ebenbürtig und wie dieser gegenüber Normalitätsabweichungen anfällig. Bei geringfügiger ungleicher Zellbesetzung - wie in diesem Fall - ist die Schätzung unter Zugrundelegung der größten Gruppe vorzunehmen. Ein BARTLETT-Test für gleiche Zellbesetzung (n=12) ergab einen nicht-signifikanten Chi-Quadrat-Wert von 2.8676 (p 0.05). Der HARTLEY-Test lieferte für drei experimentelle Gruppen (Tab. 8) einen Wert von $F_{.99;3,13}^{\max}=3.142$, der bei einem kritischen Wert von $F_{.99;3,12}^{\max}=6.1$ und $F_{.99;3,15}^{\max}=4.9$ gleichfalls nicht signifikant ist. Der HARTLEY-Test für die beiden experimentellen Gruppen (Tab. 11) sprach gleichfalls für die Beibehaltung der Nullhypothese. Der Wert von $F_{.99;2,13}^{\max}=1.5622$ liegt weit unter der Signifikanzgrenze von 1 %. Der kritische Wert beträgt für $F_{.99;2,12}^{\max}=4.91$, bzw. $F_{.99;2,15}^{\max}=4.07$.

Tab. 8 : Mittelwerte und Standardabweichung für die drei experimentellen Gruppen mit positiver, neutraler und negativer Fremdwahrscheinlichkeit (Po+, PO, Po-)

Experimentelle Gruppen	N	Mittelwert	Standardabweichung
Po+	12	5.0833	0.9731
PO	12	4.5769	1.7249
Po-	14	2.5357	1.5924

Tab. 9 : Ergebnisse einer einfachen Varianzanalyse: Einstellungsbildung in Abhängigkeit des dreistufigen Faktors Fremdwahrscheinlichkeit (Po+, Po-, PO)

Quelle der Variation	Quadratsumme SS	d.f.	Mittl. Qu.S. MS	F-Wert	ω^2 in %
Gesamt	109.9737	37			
Zwischen den Gruppen (PO)	47.4957	2	23.7979	13.3531	40.99
Innerhalb der Gruppen	62.3780	35	1.7822	(p < 0.001)	

drei experimentellen Gruppen einen nicht signifikanten Wert, d.h. die Nullhypothese bezüglich der Varianzhomogenität kann beibehalten werden. Die übrigen Voraussetzungen - Normalverteilung und statistische Unabhängigkeit der Fehler - können als gegeben bzw. durch die Zufallszuweisung der Versuchspersonen als gewährleistet angesehen werden (vgl. HAYS, 1963, S. 379). Problematischer ist die Bestimmung des Meßskalenniveaus der abhängigen Variable, das Intervallskalenniveau erreichen sollte, eine Voraussetzung, die die meisten sozialwissenschaftlichen Skalen nicht erfüllen. Neben der hier verwendeten Schätzskala, deren Niveau unter dem einer Intervallskala liegen dürfte, soll daher noch eine THURSTONE-Skala zur Anwendung kommen, die in der folgenden Untersuchung ihrem Anspruch nach Intervallskalenniveau erreicht.¹⁾

Aus Tab. 9 wird ersichtlich, daß sich die drei experimentellen Gruppen signifikant unterscheiden. Der F-Wert beträgt 13.3531 ($p < 0.001$). Die erklärte Varianz von 40.99% ist erstaunlich hoch. Wie die Mittelwerte aus Tab. 8 zeigen, entspricht die Richtung der Einstellungsbildung den aufgestellten Hypothesen. Die günstigste Einstellung gegenüber dem subjektiv unbekannten Einstellungsobjekt Kabelfernsehen hat sich bei denjenigen Personen herausgebildet, die mit einer positiven Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung konfrontiert wurden ($\bar{X} = 5.0833$). Die Versuchsteilnehmer, denen negative Fremdwahrscheinlichkeiten vorgetragen wurden, erzielten dagegen nur einen durchschnittlichen Wert von ($\bar{X} = 2.5357$) bei einer theoretischen Rangweite von 1 bis 7. Damit kann man sagen, daß die Entstehung der Bewertung eines neuen Einstellungsobjektes in starkem Maße von den propagierten Konsequenzen abhängig ist. Werden negative Konsequenzen, die bei der Einführung des neuen Mediums zu erwarten sind, propagiert, tendie-

1) Zum Skalenniveau von Schätzskalen vgl. CLAUSS (1968, S. 21).

ren die Rezipienten dieser Aussage dazu, das Medium schlechter zu bewerten als diejenigen Personen, deren Kommunikationsquelle positive bzw. neutrale Konsequenzen im Hinblick auf die Erreichung von allgemeineren Zielvorstellungen durch die Einführung des Mediums Kabelfernsehen vorhersagte. Für die relative Position der neutralen Gruppe (P0) konnten keine genauen theoretischen Voraussagen gemacht werden. Es war lediglich zu vermuten, daß Rezipienten einer neutralen kommunikativen Aussage zu geringeren ablehnenderen Urteilen über das Einstellungsobjekt kommen würden als die Empfänger der positiven Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung. Dies ist nach den Gruppenmittelwerten auch der Fall. Der Mittelwert der P0-Gruppe liegt mit 4.5769 unter dem der positiven Fremdwahrscheinlichkeitsgruppe (vgl. Abschnitt 2232231122).

Ob sich die einzelnen Gruppen signifikant voneinander unterscheiden, kann mit Hilfe eines multiplen Gruppenvergleichs nach dem DUNCAN-Test festgestellt werden. Aus Tab. 10 wird ersichtlich, daß sich - abgesehen vom signifikanten Unterschied zwischen den beiden Extremgruppen Po+ und Po-, der Voraussetzung für die Durchführung eines multiplen Gruppenvergleichs ist, - in der neutralen und der negativen Fremdwahrscheinlichkeitsgruppe (P0 und Po-) signifikant unterschiedliche Einstellungsbildungswerte ergeben haben. Statistisch nur zufällig verschieden sind dagegen die herausgebildeten Präferenzen der beiden Behandlungsgruppen Po+ und P0.

Die Ergebnisse gelten für das 1 % Signifikanzniveau. Eine Eigenart des DUNCAN-Tests ist aber die, daß sich bei zunehmender Zahl der Behandlungsgruppen der Fehler I. Art erhöht, d.h. das Schutzniveau verringert sich. Im Fall von $k = 3$ Behandlungsgruppen sinkt das Signifikanzniveau von $\alpha = 0.01$ auf $(1 - \alpha)^{k-1} = 0.98$ oder $\alpha = 0.02$ (vgl. EDWARDS, 1971, S. 158).

Tab. 10: Multipler Gruppenvergleich nach DUNCAN zur Bestimmung von Einstellungsbildungsunterschieden zwischen den Behandlungsgruppen Po+, PO, Po-

Mittelwerte	(1) A Po- 2.6250	(2) B PO 4.5769	(3) C Po+ 5.0833	(4) Kleinste signifikante Bereiche
A 2.625	-	1.9519	2.4583	$R_2 = 1.5352$
B 4.5769		-	0.5064	$R_3 = 1.6011$
	A	B	C	

Erläuterungen zu Tab. 10:

Die größte Spannweite C - A ist mit 2.4583 größer als der in Spalte (4) eingetragene kleinste signifikante Bereich R_2 von 1.6011. Dies ist eine Voraussetzung dafür, daß die übrigen Gruppen überhaupt signifikante Unterschiede zeigen. Die kleinere Untergruppe C - B ist dagegen kleiner als R_2 . Somit besteht zwischen der Gruppe Po+ und der Behandlungsgruppe PO kein signifikanter Unterschied. Die nächste Untergruppe, die nur aus dem Paar AB besteht, ist dagegen wieder signifikant, weil der zugehörige Spannweitenwert von $R_2 = 1.5352$ überschritten wird. Das bedeutet, daß zwischen der Gruppe Po- und der neutralen Fremdwahrscheinlichkeitsgruppe PO ein auf dem 1 % Niveau signifikanter Unterschied besteht. (Zur Berechnung des DUNCAN-Tests vgl. EDWARDS, 1971, S. 158).

Zur einfacheren Berechnung des Tests wurden die Gruppen egalisiert, d.h. aus der Gruppe Po- wurden zufällig zwei Versuchspersonen ausgeschieden. Damit blieben 12 Versuchspersonen pro Gruppe übrig. Der Mittelwert von Po- verändert sich dadurch nur wenig. Die Signifikanzwerte bleiben davon unberührt.

213322 Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit
und Einstellungsbildung

Die postulierten Hypothesen beziehen sich auf die wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeiten. Zu Beginn wurde in Abschnitt 121 auf die methodischen Schwierigkeiten verwiesen, die eine Einbeziehung von Wahrnehmungsvariablen bereitet. Von der wichtigsten Voraussetzung der Varianzanalyse-Unabhängigkeit der Beobachtungen, die in der Regel über Zufallszuweisung zu realisieren versucht wird-, kann nicht mehr ohne weiteres ausgegangen werden. Bei dieser Wahrnehmungsvariablen handelt es sich jedoch um eine relativ instabile, d.h. leicht zu verändernde "Persönlichkeitsvariablen", deren Ausprägung in großem Ausmaße durch die zufällig zugewiesenen Aussagenstimuli bestimmt wird.¹⁾ Würde sie vollständig durch die Fremdwahrscheinlichkeitsstimuli bestimmt, würde sich die gesonderte Prüfung der Wahrnehmungsvariablen erübrigen, eine sicher unrealistische Überlegung,¹⁾ man kann die Frage also negativ beantworten: Solange keine Überlegungen dafür sprechen, daß die Unabhängigkeitsannahme verletzt ist, soll die Annahme als erfüllt unterstellt werden.

Die Varianzhomogenitätsprüfung ist gleichfalls positiv verlaufen. Der HARTLEY-Test ergibt einen nicht-signifikanten Wert von $F_{\max} . 99; 2, 18 = 1.5861$ (der entsprechende kritische $F_{\max}$ -Wert für 15 und 20 Freiheitsgrad bewegt sich zwischen 4.07 und 3.32).

Nach der Tab. 12 ist der Unterschied zwischen den beiden Gruppen mit hoher wahrgenommener subjektiver Wahrscheinlichkeit der experimentell angesprochenen Inzen-

1) Der Varianzanteil der experimentellen Gruppen an der Erklärung der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit wurde hier nicht gesondert berechnet. In der sich anschließenden Untersuchung ist er jedoch sehr hoch ausgefallen (vgl. Abschn. 2232212).

Tab. 11: Mittelwerte und Standardabweichungen der beiden Gruppen $\text{SumPs}_{\text{ex}+}$ und $\text{SumPs}_{\text{ex}-}$ (summierte subjektive Wahrscheinlichkeit der experimentell angesprochenen Inzentivwerte in hoher und in niedriger Ausprägung)

Gruppe	N	Mittelwert	Standardabweichung
$\text{SumPs}_{\text{ex}+}$ (Md 2)	19	4.8150	1.3355
$\text{SumPs}_{\text{ex}-}$ (Md 2)	19	3.1316	2.829

Tab. 12: Einfache Varianzanalyse für die abhängige Variable Einstellungsbildung und die wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeiten der experimentell angesprochenen Inzentivwerte (SumPs_{ex})

Quelle der Variation	Quadratsumme SS	d.f.	Mittl. Qu.S. MS	F-Wert	p	ω^2 in %
Gesamt	109.9737	37				
Zwischen den Gruppen (SumPs_{ex})	26.9474	1	26.9474	11.6843	< 0.0025	21.95
Innerhalb der Gruppen	83.0263	36	2.3063			

tivwerte ($\text{SumPs}_{\text{ex}+}$) und einer niedrigen wahrgenommenen Wahrscheinlichkeitsausprägung ($\text{SumPs}_{\text{ex}-}$) signifikant. Der F-Wert von 11,6843 ist auf dem 0,25 % Niveau signifikant. Die vorausgesagte positive Beziehung zwischen Einstellungsbildung und wahrgenommener subjektiver Wahrscheinlichkeit hat also eine erste empirische Bestätigung bestanden. Im Vergleich zu dem Faktor Fremdwahrscheinlichkeit ist jedoch keine überlegene Erklärungskraft zu erkennen. Im Gegenteil, während die "objektive", d.h. die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators (P_o) über 40 % der Varianz erklärt, sinkt die durch die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit erklärte Varianz auf 22 % ab. Beide Varianzanteile sind jedoch gut und sprechen für die Relevanz der erklärenden Variablen.

Dies bestätigt auch der errechnete Produktmomentkorrelationskoeffizient zwischen der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit (SumPs_{ex}) und der Einstellungsbildung. Er beläuft sich auf $r = 0,5405$ und erklärt einen etwas höheren Varianzanteil von 29,2 %.

Eine zweite Überprüfung der Beziehung zwischen der Variablen wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit und Einstellungsbildung kann über die dichotome Einstellungsbildungsmessung (s. S. 59) erfolgen. Die Häufigkeitsverteilungen der nachfolgenden Kontingenztafel (Tab. 13) sprechen gleichfalls für eine sehr enge Beziehung zwischen beiden Variablen in der vorhergesagten Richtung. Bei einem Chi-Quadrat-Wert von 13,3802 ($p < 0,001$) ergibt sich ein relativ hoher Kontingenzkoeffizient von 0,5205, der auf eine sehr starke Assoziation schließen läßt, da die obere Grenze von 2 x 2 Kontingenztabellen bei 0,707 liegt (vgl. BLALOCK, 1960, S. 230).

Der Chi-Quadrat-Wert ist bei einem zweiseitigen Test und 1 Freiheitsgrad auf dem 0,1 % Niveau signifikant.

Tab. 13: 2 x 2 Kontingenztabelle für die unabhängige Variable SumPs_{ex} und die dichotome abhängige Variable Einstellungsbildung

Einstellungsbildung	Summierte wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit der experimentell angesprochenen Inzentivwerte (SumPs_{ex})		Summe
	Hoch (> Md.)	Niedrig (< Md.)	
Zustimmung	13	3	16
Ablehnung	4	16	20
Summe	17	19	36

$$\text{Chi-Quadrat } (df_{2v,1}) = 13.3802 \text{ (p < 0.001)}$$

$$\text{Kontingenzkoeffizient } C = 0.5205$$

Gewichtet man die subjektiven Wahrscheinlichkeiten mit den einzelnen Inzentivwerten und summiert die Produkte ($\text{SumPs} \cdot \text{Is}_{\text{ex}}$), ergeben sich nach ATKINSON (1964, S. 256) die Valenzen für den Einstellungstendenzwert¹⁾.

Die Häufigkeitsverteilung in Tab. 14 ist mit der vorangegangenen völlig identisch, das heißt, die Assoziation beider Variablen verändert sich durch die Gewichtung nicht. Angesichts der Rechenoperationen mit Skalen, deren Meßniveau nicht den formalen Ansprüchen genügen dürfte,²⁾ könnte man vorsichtigerweise vermuten, daß die experimentell angesprochenen Inzentivwerte in der erwünschten Weise ähnlich positiv bewertet worden sind. In Verbindung mit der Einstellungsbildungsskala (EFORM 2) läßt diese Variable ($\text{SumPs} \cdot \text{Is}_{\text{ex}}$) einen noch größeren

1) Im theoretischen Teil wird die Koordination der Einstellungsvariablen mit den abhängigen Variablen der Wert-Erwartungstheorie (Verhaltenstendenz) bzw. der sozialen Lerntheorie (Verhaltenspotential) diskutiert.

2) vgl. auch Anm. 1 S. 271

Einfluß vermuten. Der errechnete Produktmoment-Korrelationskoeffizient nach PEARSON beläuft sich auf $r = 0.6646$, die erklärte Varianz von $r^2 = 44,17\%$ ist relativ hoch.

Tab. 14: 2 x 2 Kontingenztabelle für die unabhängige Variable SumPs * Is_{ex} (Valenzen für das Einstellungsobjekt Kabelfernsehen) und die abhängige Variable Einstellungsbildung

Einstellungs- bildung	Valenzen für das Einstellungsobjekt Kabelfernsehen (SumPs * Is _{ex})		Summe
	Hoch	Niedrig	
Zustimmung	13	3	16
Ablehnung	4	16	20
Summe	17	19	36

Chi-Quadrat (df 2v,1) = 13.3802 (p < 0.001)

Kontingenzkoeffizient C = 0.5205

213323 Sprachliches Neugiermotiv (N1) und Einstellungsbildung

Die Hypothese über die Beeinflussung der Einstellungsbildung durch das Neugiermotiv (N1) läßt sich nur als einfache Beziehung, d.h. ohne Kontrolle der wichtigeren Wahrscheinlichkeitsfaktoren prüfen, da ein Teil der Versuchsteilnehmer - wie bereits oben erörtert - mit Rateraufgaben betraut wurden und somit für die Überprüfung dieser Variablenbeziehung nicht in Frage kam. Eine Gesamtzahl von 29 Versuchspersonen läßt aber keine weiteren Kontingenztrollen zu.

Nach den Ergebnissen aus Tab. 15 kann auf keinen statistisch bedeutsamen Zusammenhang zwischen dem Neugiermotiv (N1) und der Einstellungsbildung geschlossen werden. Der Produktmomentkorrelationskoeffizient zwischen N1 und der Schätzskala für die Bewertung des subjektiv unbekannten Einstellungsobjekts Kabelfernsehen beläuft sich dagegen auf $r = -0.2729$. Der F-Test für den Korrelationskoeffizient erreicht mit $F_{1,27} = 2.1726$ gleichfalls nicht die Signifikanzgrenze von $\alpha = 0.05$ (vgl. BLALOCK, 1960, S. 304).

Tab. 15: 2 x 2 Kontingenztabelle für die Beziehung zwischen den Variablen sprachliches Neugiermotiv N1 und Einstellungsbildung

Einstellung gegenüber Kabelfernsehen	Sprachliches Neugiermotiv N1		Summe
	Hoch	Niedrig	
Zustimmung	4	5	9
Ablehnung	11	9	20
Summe	15	14	29

2134 Zusammenfassung

Die experimentell angeordnete Befragung innerhalb des ersten Untersuchungsabschnittes von insgesamt 42 Ober-schülerinnen diente zum Teil der Entwicklung von Meß-instrumenten, deren Erprobung nur nach einer experi-mentellen Präsentierung der verschiedenen kommunikativen Aussagen möglich war. Der Faktor Fremdwahrscheinlichkeit bezeichnet die vom Kommunikator in der Aus-sage dargebotene Wahrscheinlichkeitsrechnung bezüg-lich der Realisierung bestimmter Zielvorstellungen. Die Ziele können durch die Einführung des subjektiv unbekannten Einstellungsobjektes Kabelfernsehen geför-dert (positive Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung) ge-hemmt (negative Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung) oder sie können in einer neutralen Beziehung zum neuen Me-dium Kabelfernsehen stehen (neutrale Fremdwahrschein-lichkeitsrechnung).

Die drei kommunikativen Aussagen mit dem unterschied-lich ausgeprägten Fremdwahrscheinlichkeitsfaktor er-klärte über 40 % der Varianz in der abhängigen Variablen Einstellungsbildung, d.h. der Bewertungsunterschiede eines bis dahin unbekannten Einstellungsobjektes. Die Gruppenmittelwerte stimmen mit der vorausgesagten Richtung überein: Die beste Meinung über das Medium Kabelfernsehen haben sich die Rezipienten der positi-ven Fremdwahrscheinlichkeitsaussage gebildet, während die Empfänger einer negativen Wahrscheinlichkeitsrech-nung dem Kabelfernsehen ablehnend gegenüberstanden. Ein multipler Gruppenvergleich nach DUNCAN erbrachte einen weiteren signifikanten Unterschied zwischen der nega-tiven und der neutralen Behandlungsgruppe, die sich von der positiven Fremdwahrscheinlichkeitsaussage jedoch nicht signifikant unterschied.

Die Variable der wahrgenommenen subjektiven Wahrschein-lichkeit leistete einen signifikanten aber geringeren Erklärungsbeitrag für das Zustandekommen von Bewertungen

unbekannter Einstellungsobjekte. Diese positive starke Beziehung zeigte sich wiederholt unter Verwendung der dichotomen Einstellungsbildungsmessung. Nach einer Gewichtung der subjektiven Wahrscheinlichkeiten mit den Werten der experimentell angesprochenen Inzentivwerte, den Valenzen für die Einstellungsbildungstendenz, zeigte sich dieselbe signifikante Assoziation. Zwischen dem sprachlichen Neugiermotiv N1 und der Variablen Einstellungsbildung war keine signifikante Beziehung zu beobachten.

Zur Beurteilung der Ergebnisse kann man allgemein sagen, daß signifikante Werte, die aufgrund kleiner Stichproben erzielt wurden, mehr Beachtung verdienen und damit aussagekräftiger sind als Signifikanzen größerer Stichproben. Andererseits wird eine Replikation der Ergebnisse aufgrund eines größeren Samples das Vertrauen in die unabhängigen Variablen in größerem Maße rechtfertigen.

22 Zweiter Untersuchungsabschnitt

221 Untersuchungsplan

2211 Faktorieller Gruppenplan

In dem erweiterten Design der Hauptuntersuchung kam ein 2^3 faktorieller Design mit einer Kontrollgruppe zur Anwendung. Die drei Faktoren in je zweifacher Ausprägung beziehen sich auf die Persönlichkeitsvariable Neugiermotiv (N1 bzw. N2), zweitens auf die "objektive" Glaubwürdigkeit des Kommunikators (Go) und drittens auf die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators (Po).

Bei der Persönlichkeitsvariablen Neugiermotiv handelt es sich um eine organismische Variable, die im Gegensatz zu den beiden anderen Faktoren keine Zufallszuweisung der Versuchspersonen erlaubt. Solche Variablen lassen sich allgemein als Blockfaktor in die Untersuchung miteinbeziehen, indem z.B. innerhalb der verschiedenen Klassen der Variablen oder in diesem Fall der hohen und niedrigen Ausprägung der Variablen die übrigen Behandlungen zufällig zugewiesen werden. Dies führt zu einer Homogenisierung der experimentellen Gruppen und damit zu einer Reduktion der Fehlervarianz, vorausgesetzt, die Blockvariable steht in einem bedeutsamen Zusammenhang mit der abhängigen Variablen. Gibt es keine sicheren Anzeichen für eine solche Beziehung, ist Blockbildung wenig empfehlenswert (vgl. ZIMMERMANN, 1972, S. 158 f.), zudem bei einer genügend großen Stichprobe eine zufällige Verteilung der Personen mit dem fraglichen Persönlichkeitsmerkmal auf die experimentellen Gruppen erwartet werden kann und eine nachträgliche Gruppenbildung möglich ist. Im vorliegenden Fall war es aus organisatorischen und vor allem personalen Gründen nicht möglich, vor der experimentellen Phase eine Extremgruppenbildung vorzunehmen. Sie hätte eine simultane Befragung aller Schüler vorausgesetzt, was seitens der

Schulen nicht zu koordinieren war, und was auch aufgrund der bescheidenen finanziellen Ausstattung des Projekts nicht durchführbar war. Noch zwei andere Gründe haben gegen eine präexperimentelle Blockbildung gesprochen. Zum einen gibt es gute theoretische Gründe für die Behauptung der Hypothesen, aber eine direkte empirische Prüfung steht noch aus, sieht man von der auf 28 Beobachtungen beschränkten Untersuchung auch nur einer Neugierskala (N_1) ab. Der Zusammenhang muß also zumindest empirisch als völlig unbestimmt angesehen werden. Zum zweiten war über die relative Beziehung beider Neugierskalen nichts bekannt. Eine Blockbildung hätte also ohne Vorwissen eine Entscheidung zugunsten der einen oder anderen Neugiermessung erfordert. Die Wirkung dieser Variablen konnte also nur über eine nachträglich vorzunehmende Gruppenbildung geprüft werden.

Die jeweils positive oder negative Ausprägung der beiden Faktoren Glaubwürdigkeit des Kommunikators (G_o) und der Fremdwahrscheinlichkeit des Kommunikators (P_o) bedingt vier Behandlungsgruppen. Dazu kommt noch eine Behandlungsgruppe, die die Funktion einer Kontrollgruppe übernehmen soll. In Abschnitt 2131 ist bereits auf die mit der Fragestellung zusammenhängende Besonderheit hingewiesen worden. Die klassische Kontrollgruppe ist dadurch definiert, daß die Personen dieser Gruppe keiner Behandlung ausgesetzt sind. Eine solche Definition muß als unzureichend angesehen werden, da die Zeit, während der die anderen Vpn den experimentellen Stimulus präsentiert bekommen, in irgendeiner Form überbrückt werden muß. Gegenstand des Vergleichs mit der oder - bei faktoriellen Gruppen - mit den experimentellen Gruppen ist dann nicht nur die Abwesenheit eines experimentellen Stimulus, sondern u.U. die Durchführung anderer kontrollierter oder nicht kontrollierter Aktivitäten während der Stimulusphase.

Des weiteren wird in der Regel nicht versucht, diese

Nullausprägung des Stimulus mit den Stufen des Stimulus in Beziehung zu setzen. Eine klassische Kontrollgruppe kommt für die vorliegende Fragestellung der Einstellungsbildung, d.h. der Bewertung unbekannter Einstellungsobjekte, nicht in Frage. Sie würde eine Einstellungsbefragung der Versuchspersonen voraussetzen, die das zu bewertende Objekt nach eigenen Angaben nicht kennen. Abgesehen von der - wie sich noch zeigen wird - sehr realistischen Gefahr, die Teilnehmer zu verärgern, wären auch meßtechnische Probleme infolge eines wahrscheinlich nicht vergleichbaren Skalenkontinuums zu lösen¹⁾.

Die wegen bestimmter Aussagenmerkmale mit den beiden Fremdwahrscheinlichkeitsaussagen positiver und negativer Ausprägung nicht genau vergleichbar neutrale Fremdwahrscheinlichkeitsgruppe kann nun als Kontrollgruppe eingesetzt werden. Sie erhält zwar wie die beiden experimentellen Gruppen ein Treatment, kommt aber der sonst üblichen Null-Ausprägung eines Kontrollstimulus am nächsten. Der Kommunikator referiert positive und negative Argumente, läßt aber weder die einen noch die anderen Argumente gelten und ist unentschieden. Infolge der dadurch technisch bedingten doppelten Länge der Aussage und der zweiseitigen Argumentation, die die beiden anderen Aussagen nicht enthalten, unterscheidet sich diese Aussage von den übrigen experimentellen Gruppen und läßt sich nicht exakt auf einem Kontinuum der Fremdwahrscheinlichkeit ansiedeln wie die

-
- 1) Die explizite Prüfung der Eindimensionalität der Wertkategorien mit Hilfe probabilistischer Meßmodelle oder über individuelle Skalierungsmethoden wäre zwar insofern ein Fortschritt, als die Vergleichbarkeit bejaht oder verneint werden kann, sie würden aber nicht die meta-methodische und damit wieder inhaltliche Frage beantworten, unter welchen Bedingungen z.B. Nullpunkte einer Skala gewählt werden, und ob speziell die neutrale Einstufung unbekannter Objekte häufig z.B. als Gleichgültigkeit - "weder positiv noch negativ" - zu interpretieren ist.

meisten Null-Ausprägungen der Kontrollgruppen (z.B. keine Dosis gegenüber unterschiedlich hohen Dosen eines Medikaments). Die Einführung einer solchen Kontrollgruppe, die aber aufgrund der besonderen Fragestellung durchaus eine der klassischen Kontrollgruppe vergleichbare Position einnimmt, hat den Vorteil, daß mit geringem Aufwand eine erste Information über die Wirkung eines neutralen "Kontroll-Stimulus" erlangt werden kann¹⁾.

2212 Meßanordnung

Der mehrfaktorielle Untersuchungsplan sieht keine Before-Messung vor und ist demnach als after-only-Test zu bezeichnen. Mit vier faktoriellen Gruppen und einer Kontrollgruppe läßt sich die Meßanordnung wie folgt schematisieren:

R	X_1	O_1
R	X_2	O_2
R	X_3	O_3
R	X_4	O_4
R	X_C	O_C

Die vier randomisierten Gruppen mit den Messungen $O_1 - O_4$ ergeben sich aufgrund folgender Faktorkombinationen:

1) Eine ausführliche Analyse dieser Frage unter dem besonderen Gesichtspunkt relativen Unwissens der befragten Personen z.B. durch den Vergleich verschiedener Neutralitätsdefinitionen wäre sehr interessant. Sie kann aber hier nur eine erste explorative Behandlung erfahren.

	Po+	Po-
Go+	0 ₁	0 ₃
Go-	0 ₂	0 ₄

Eine Before-Messung war aus mehreren Gründen nicht sinnvoll. Im obigen Abschnitt 2131 ist bereits darauf eingegangen worden.

Erstens ist ein Prätest aus denselben Gründen nicht durchführbar, die der Einführung einer klassischen Kontrollgruppe entgegenstanden: Fragen über ein Einstellungsobjekt, das zwangsläufig unmittelbar vorher von den Versuchspersonen als unbekannt bezeichnet wurde, verärgern die Versuchspersonen und bringen meßtechnische Probleme der Vergleichbarkeit von Prätest und Posttest-Skalen mit sich.

Zweitens ist nicht anzunehmen, daß die Einstellung zu einem unbekannten Einstellungsobjekt, soweit sie als solche überhaupt erfaßbar ist, auf ausgeprägte individuelle präkommunikative Sozialisationsunterschiede¹⁾ zurückzuführen ist. Sie würden zur Randomisierung zusätzliche Egalisierung über die statistische Anpassung der Prätestwerte notwendig machen. Die präkommunikative Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Einstellungsobjekt Fernsehen wird allerdings erfaßt, sowohl zur Kontrolle unerwünschter, d.h. mit den experimentellen Effekten konfundierter Wirkungen, als auch zur ersten Überprüfung einer Generalisationshypothese.

Die Beobachtungen von Generalisationsprozessen erfordert aber auch einen Posttest der Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Einstellungsobjekt Fernsehen. Im Hinblick auf diese zweite abhängige

1) Die allgemeinen Prädispositionen gegenüber neuen Objekten werden mit Hilfe der Neugiermotivmessungen erhoben und können als präkommunikative Persönlichkeitsausprägungen gelten.

Variable ist dann natürlich von einem faktoriellen Gruppenplan in Form eines Before-after-Tests zu sprechen.

Im Unterschied zu der ersten kleinen Befragung wurde die Untersuchung in zwei Untersuchungsabschnitte aufgeteilt. Obwohl diese Vorgehensweise mit einem sehr viel größeren organisatorischen Aufwand verbunden ist, waren drei Gründe für diesen Durchführungsmodus maßgeblich:

Erstens mußte damit gerechnet werden, daß die ohnehin nur in der Regel sehr reservierten Verantwortlichen der Schulen eher zur Mitarbeit bewegt werden konnten, wenn sich die Untersuchung auf zwei Schulstunden an zwei verschiedenen Tagen verteilte. Eine annähernd gleichzeitige Befragung der einzelnen Oberstufenklassen - gleichzeitig wegen der Gefahr des Informationsaustauschs zwischen den Klassen - während zweier Schulstunden hätte den Schulbetrieb weitgehend lahmgelegt und wäre daher kaum mit den Lehrerwünschen in Einklang zu bringen gewesen.

Der zweite Zweck, der durch die zeitliche Trennung erreicht werden sollte, bestand darin, die Sensibilisierungsgefahr, d.h. die Gefahr der Entdeckung von Untersuchungshypothesen, zu mindern. Zwei Variablen, der Wissenstest zur empirischen Prüfung der Definitionskriterien für ein unbekanntes Einstellungsobjekt und die Inzentivwertmessungen, waren geeignet, die Messungen der abhängigen Variablen durchschaubar zu machen. Eine zeitliche Trennung kann nun eine Dissoziation zwischen der Messung einiger unabhängiger Variablen und der später folgenden Messung der abhängigen Variablen begünstigen.

Wenn dies auch plausibel erscheint, taucht dabei eine andere Schwierigkeit auf: Es war möglich, daß die Versuchspersonen zwischenzeitlich Informationen über das neue Medium Kabelfernsehen sammelten und somit eigentlich als Versuchsteilnehmer nicht mehr in Frage gekommen

wären. Den Fragen nach dem Kabelfernsehen wurden daher andere Fragen zu gleichfalls unbekannten technischen oder sozialpolitischen Institutionen beigelegt, von denen zu erwarten war, daß sie von größerem Interesse für die Befragten waren und daher mit größerer Aufmerksamkeit registriert wurden (Computer assistent instruction, Babyjahr, Wehrdienst für Frauen, vgl. Anhang A 2.1).

Außerdem enthielt der erste Befragungsteil offene Fragen zu wichtigen Lebenszielen. Da diese Fragen zum Teil sehr ausführlich und genau beantwortet wurden, kann man unter Umständen gleichfalls daraus schließen, daß eine Beschäftigung mit diesen sehr persönlichen Fragen zusammen mit den anderen Wissensfragen nach dem Kabelfernsehen insgesamt dominierte und verdeckte.¹⁾

Ein dritter Vorteil, der für eine zeitliche Trennung in zwei Untersuchungsabschnitte sprach, bestand darin, diejenigen Versuchspersonen, die über Kabelfernsehen Bescheid wußten, gesondert zu behandeln. Sie kamen zwar für das Einstellungsbildungsexperiment nicht mehr in Frage, sie nahmen aber weiter an der Untersuchung teil. Ihr Fragebogen unterschied sich von den anderen in einer zusätzlichen präkommunikativen Messung der Einstellung gegenüber dem nun bekannten Kabelfernsehen. Dadurch sollte sich die Möglichkeit eines simultanen Einstellungsänderungsexperiments ergeben.

Am Ende der Untersuchung stellte sich allerdings heraus, daß die für eine Analyse in Frage kommende Personengruppe mit nur 14 Schülerinnen zu klein für eine

1) Die Untersuchungen wurden innerhalb von ungefähr sechs Wochen (ab 12.2.74) an vier Schulen in Baden-Württemberg abgewickelt. Der Kenntnisstand bezüglich des Einstellungsobjekts Kabelfernsehen der einzelnen Schulen war ungefähr gleich. Eine Presseberichterstattung zum Thema Kabelfernsehen fand zum Glück erst später statt, so daß eine zwischenzeitliche Informierung unwahrscheinlich war.

gesonderte Auswertung war. Dies sprach zwar für die Annahme, daß diese Institution unter Gymnasiastinnen weitgehend unbekannt war, hätte aber auf der anderen Seite im nachhinein doch für eine sehr viel weniger aufwendige einteilige Untersuchung gesprochen, zumal in beiden Fällen ungleiche Zellbesetzungen zu erwarten waren: im after-only-Test bedingt durch die Ausfälle von Personen, die etwas über Kabelfernsehen wußten und im einteiligen Test bedingt durch den üblichen Versuchspersonenverlust.

222 Durchführung der Untersuchung

2221 Teilnehmerkreis und Motivierung der Versuchspersonen

An der Untersuchung nahmen insgesamt 387 Schülerinnen der Oberstufe, 11., 12. und 13. Klasse, an Mädchengymnasien in Heidenheim, Schwäbisch Gmünd, Schwäbisch Hall und Stuttgart teil. Eine Aufschlüsselung der Teilnehmer nach Alter, Klasse und Schule insgesamt und für die einzelnen experimentellen Gruppen befindet sich auf der folgenden Seite (Tab. 16).

Die Befragungen wurden an zwei Schultagen durchgeführt und dauerten jeweils eine Schulstunde¹⁾. Dabei war ein Ausfall von 73 Befragten oder 18,86 % zu verzeichnen. In den verbleibenden auswertbaren 314 Fragebogen sind 14 Schülerinnen enthalten, die nach ihren Angaben die Institution Kabelfernsehen kannten und an beiden Untersuchungsteilen teilgenommen hatten. Sie bekamen den oben beschriebenen leicht veränderten Fragebogen zur Messung einer Einstellungsänderung vorgelegt. 300 Schülerinnen nahmen an dem Einstellungsbildungsexperiment teil. Nach ihren Angaben kannten sie Kabelfernsehen nicht oder waren nicht in der Lage, es kurz zu beschreiben (vgl. Anhang A 2.1)²⁾. Mit insgesamt 18 Personen, die Bescheid wußten, waren dies 4,65 %. In den Vorversuchen V2 und V 3/4 wurde ein Anteil von 4,87 %

1) Zu einer Begründung für diese zeitliche Trennung vgl. den vorangegangenen Abschnitt 22212. Zur Vorauswertung der Fragebogen des ersten Teils war eine Woche geplant. In zwei von vier Schulen mußte aus schulinternen Gründen eine Verlängerung des zwischenzeitlichen Abstandes um einige Tage in Kauf genommen werden.

2) Die erbetene Beschreibung des Kabelfernsehens sollte das Wissen der JA-Sager überprüfen, obwohl in den einleitenden Bemerkungen dieser Anreiz, Wissen vorzutauschen, gemildert wurde, indem berichtet wurde, daß auch Fachleute angeblich diese Fragen häufig nicht beantworten könnten.

Tab. 16: Aufgliederung der Versuchsteilnehmer nach Klasse, Jahrgang und experimenteller Gruppenzugehörigkeit; Po+: positive Fremdwahrscheinlichkeit, Po-: negative Fremdwahrscheinlichkeit, Go+: positiver Glaubwürdigkeitsstimulus, Go-: negativer Glaubwürdigkeitsstimulus; C = Kontrollgruppe mit neutraler Fremdwahrscheinlichkeit des Kommunikators

	Gesamt	Experimentelle Gruppen				
		1 (Po+, Go+)	2 (Po+, Go-)	3 (Po-, Go-)	4 (Po-, Go-)	5 (C)
Jahrgang						
1953	2	0	0	1	0	1
1954	11	3	1	1	3	3
1955	50	7	16	13	6	8
1956	89	15	15	17	30	12
1957	143	37	28	27	18	33
1958	5	1	1	0	1	2
Klasse						
11	189	45	34	41	28	41
12	84	12	22	12	25	13
13	27	6	5	6	5	5
Schule						
Gmünd (GD)	89	16	17	18	19	19
Heidenheim (HDH)	135	27	26	26	27	29
Schw. Hall (SHA)	21	4	3	5	5	4
Stuttgart (S)	55	16	15	10	7	7

und 3,45 % ermittelt. Die relative Zahl der Mädchen, die über diese Institution bereits etwas erfahren hatte, blieb zumindest in dem Befragungszeitraum relativ konstant.

Zu den Ausfällen zählen diejenigen Schülerinnen, die nur einen Befragungsabschnitt - entweder nur den ersten oder nur den zweiten Teil - absolvierten. Außerdem sind 7 nicht auswertbare Fragebogen¹⁾ eingerechnet.

Die Schülerinnen wurden für die Teilnahme nicht finanziell entschädigt. Abgesehen davon, daß keine Mittel hierfür zur Verfügung standen, ist eine solche Entschädigung, die als externe Belohnung in Verbindung etwa mit der Wahrnehmung, daß diese Befragung, die langweilig ist, die bekannten Effekte dissonanztheoretischer Untersuchungen hervorrufen kann, nicht unproblematisch. Auf der anderen Seite war es durchaus nicht selbstverständlich, daß die Schülerinnen ihre Mitarbeit zusagten. Neben der Befreiung vom Unterricht für die Befragungszeit wurde daher über die einleitende Instruktion (vgl. A 1) eine Motivierung der Oberschülerinnen versucht. Ob dies gelungen ist, läßt sich sehr schwer sagen. Als geringfügiger Hinweis auf eine vielleicht leicht positive Einstellung gegenüber dem Experiment mag folgende Auszählung dienen. Nach einer Erfassung der Inzertivwerte wurden die Versuchspersonen um eine freie Aufzählung von weiteren wichtigen Lebenszielen gebeten. Dieser Bitte kamen 262 Teilnehmer nach. Dies sind 87,3 %, lediglich 12,7 % wollten hierzu keine Angaben machen.

1) Die Zahl der nicht auswertbaren Fragebogen kann als ziemlich gering angesehen werden. Auch die Zahl der lückenhaft ausgefüllten Fragebogen war nicht hoch. Dies ist zum Teil darauf zurückzuführen, daß die Schülerinnen bei der zweiten Befragung um Korrekturantworten gebeten wurden. Dadurch konnte zum größten Teil auf Missing-data-Berechnungen verzichtet werden.

Um einer unterschiedlichen Aufmerksamkeit beim Lesen der kommunikativen Botschaften entgegenzuwirken, mit der infolge mangelnden Interesses am Inhalt des Textes¹⁾ oder an der Befragung insgesamt vor allem in der Gruppensituation zu rechnen ist, wurden die Versuchspersonen gebeten, die ihnen wichtig erscheinenden Textstellen zu unterstreichen (vgl. A 3).

2222 Fragebogeninhalt

22221 Erhobene Variablen

Der erste Teil des Fragebogens erfaßte neben allgemeinen Angaben zum Alter, Orts- und Schulwechsel die eingangs als EFORM 0 bezeichneten mit Distraktoren vermischten Wissensfragen zum Einstellungsobjekt Kabelfernsehen, die durchgeführte Before-Messung der Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Einstellungsobjekt Kabelfernsehen (EFERN I), die Inzertivwertmessung (Is) einschließlich der offenen Fragen nach weiteren wichtigen Lebenszielen und die sprachliche Neugierskala (N1), sowie die soziale Neugierskala (N2).

Der zweite Teil des Fragebogens enthielt die soziale Wünschbarkeitsskala (SDS), die verschiedenen Aussagenstimuli (Po Go) zum Thema Kabelfernsehen, verschiedene Einstellungsbildungsmessungen (EFORM 1, 2, 3 und EFVAL), die zweite Messung der Einstellung gegenüber dem bekannten Einstellungsobjekt Fernsehen (EFERN II), die Wahrnehmung der subjektiven Wahrscheinlichkeit (Ps) und der Glaubwürdigkeit (Gs).

Die Zuweisung zu den einzelnen experimentellen Gruppen

- 1) Zu einer Erörterung der vermuteten Wichtigkeit des Einstellungsobjekts Kabelfernsehen vgl. Abschnitt 132

erfolgte nach dem Zufall. Diejenigen Personen, denen das neue Massenmedium Kabelfernsehen bekannt war, und die im zweiten Teil der Untersuchung vor der kommunikativen Aussage nach ihrer Einstellung gegenüber Kabelfernsehen befragt wurden, wurden den verschiedenen experimentellen Gruppen gesondert zugewiesen.

Als Untersuchungszweck wurde die Entwicklung von Lernprogrammen genannt. Dieses Untersuchungsziel ist erstens langfristig gesehen nicht falsch und zum zweiten konnten die Wissensfragen damit einigermaßen plausibel gemacht werden, es stand außerdem im Einklang mit einer Reihe von Testfragen einschließlich der Messung der abhängigen Variablen, die als Beurteilung des gelesenen Testes vorgestellt wurde.

Die Vorgabe eines Untersuchungszweckes diene neben einer Reihe anderer Vorkehrungen einer Verdeckung der zu prüfenden Untersuchungshypothesen. Zusammenfassend seien die bereits verstreut erwähnten anderen Versuche genannt, die Intentionen der Untersuchung nicht deutlich werden zu lassen:

- (1) Zeitliche Trennung der beiden Untersuchungsabschnitte.
- (2) Distraktoren für die Wissensfragen (empirische Prüfung der Definitionskriterien eines neuen Einstellungsobjektes).
- (3) Distraktoren innerhalb der sprachlichen Neugier-skala (N2).
- (4) Erfassung von Inzentivwerten, die experimentell in den Aussagen nicht angesprochen wurden, und die nach den Auswahlkriterien in Vorversuchen vorwiegend in keinen Zusammenhang mit dem Einstellungsobjekt Kabelfernsehen gebracht wurden.
- (5) Vorgabe eines anderen Untersuchungsziels.

22222 Operationalisierung der kommunikativen Aussagen

222221 Glaubwürdigkeitsstimulus (Go)

Die vier Behandlungsgruppen setzten sich aus folgenden Faktorkombinationen zusammen:

1. Po+Go+: positive Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung
positive Glaubwürdigkeitsinformation über
den Kommunikator.
2. Po+Go-: positive Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung
negative Glaubwürdigkeitsinformation über
den Kommunikator
3. Po-Go+: negative Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung
positive Glaubwürdigkeitsinformation
4. Po-Go-: negative Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung
negative Glaubwürdigkeitsinformation
5. PO(C) : Kontrollgruppe mit neutraler Fremdwahrscheinlichkeit

Die Aussageninhalte finden sich im Anhang (A 3). Dem operationalisierten Glaubwürdigkeitsstimulus liegt das Konstrukt von vorhandenem Eigeninteresse bei der Argumentation für oder gegen eine Einrichtung, dem Einstellungsobjekt (negative Ausprägung des Glaubwürdigkeitsstimulus Go-) und von nicht vorhandenem Eigeninteresse bei einem Plädoyer für oder gegen eine Sache zugrunde (Go+). Eine Operationalisierung des letzteren Glaubwürdigkeitsstimulus ist der Expertenstatus eines Kommunikators. Als Fachmann wird er nicht aus persönlichen Gründen einen bestimmten Sachverhalt vertreten, sondern er wird, ohne daß zentrale Eigeninteressen die Richtung seiner Argumentation bestimmen, für oder gegen eine Sache eintreten. Aus diesem Grund kann auch derselbe positive Glaubwürdigkeitsstimulus (Go+) unabhängig

von der Richtung der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung verwendet werden. Die Konstruktion einer negativen Glaubwürdigkeitsbeschreibung des Kommunikators kann dagegen nicht unabhängig vom Aussageninhalt erfolgen. Eine unterschiedliche Richtung der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung verlangt in der Regel, damit sie plausibel erscheint, inhaltlich unterschiedliche Informationen über den Kommunikator. Deswegen wurden im Falle einer positiven Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung, d.h. einem Plädoyer für das Kabelfernsehen, kommerzielle Interessen und im Falle der negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung kulturpessimistische Beweggründe unterstellt.

Weiß der Rezipient, daß der Kommunikator eigene Interessen mit seiner Stellungnahme verfolgt, reicht das unter Umständen aus, um Verdacht zu schöpfen. Nicht in jedem Falle muß das Gesagte aber nicht mit der Wirklichkeit übereinstimmen. Zur Verstärkung der positiven oder negativen Glaubwürdigkeitsinformation wurde eine übereinstimmende (Go+) oder konträre (Go-) Mehrheitsmeinung eines Expertengremiums referiert.

Das operationalisierte Glaubwürdigkeitskonstrukt setzt sich also aus zwei Komponenten zusammen:

Übersicht 2: Definitionskomponenten des Glaubwürdigkeitsstimulus Go+ und Go-

Glaubwürdigkeitskomponenten		Eigeninteresse	
		+	-
Fachkompetenz	+		Go+
	-	Go-	

Die leeren Felder in Übersicht 2 ergeben konfligierende Glaubwürdigkeitsstimuli, d.h. die beiden Informationen

würden sich gegenseitig schwächen. Die mit Go+ und Go- bezeichneten Felder entsprechen den hier verwendeten Reizkombinationen (vgl. A 3.4 - A 3.6).

Dieses Glaubwürdigkeitskonstrukt ersetzt nicht den theoretisch entwickelten Glaubwürdigkeitsbegriff, der als Diskrepanz zwischen wahrgenommener Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators und subjektiver Wahrscheinlichkeitsrechnung definiert wurde. Diese Glaubwürdigkeitsvariablen, die hier in einer Operationalisierung zusammengefaßt sind, können in Verbindung mit der resultierenden Bewertung durch den Rezipienten als speziellere Hypothesen angesehen werden, die u.a. für die Entstehung einer solchen Diskrepanz zwischen Kommunikator- und Rezipientenwahrscheinlichkeit verantwortlich sind¹⁾. In Verbindung mit der abhängigen Variablen der Rezipientenbeeinflussung wird die letztgenannte Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz die allgemeinere Aussage darstellen und daher den Status einer intervenierenden Variablen einnehmen.

1) In Abschnitt 223224 wird eine erste empirische Prüfung dieser Glaubwürdigkeitsdefinition versucht. Auch für diese Frage gilt, daß sie ausführlich nur in einer gesondert konzipierten ^Untersuchungsanlage überprüft werden kann. Zentrale abhängige Variable ist dann die Wahrnehmung der Diskrepanzen zwischen Kommunikator- und Rezipientenwahrscheinlichkeitsrechnungen. Denkbar wäre etwa ein 3 x 3 x 2 Design: Die Glaubwürdigkeitskomponenten Fachkompetenz, Eigeninteresse in je dreifacher Ausprägung: positiv, negativ, nicht angesprochen und die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen des Kommunikators in zweifacher Ausprägung. Zur Überprüfung des Status einer intervenierenden Variablen müßten Einstellungsänderungen, bzw. Einstellungsunterschiede erfaßt werden. Wie erörtert, sind im Falle einer Einstellungsneubildung die zu erwartenden Diskrepanzen gering.

222222 Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators (Po)

Die beiden experimentellen Gruppen Po+ und Po- (vgl. A 3.1, 3.2) unterschieden sich darin, daß der Kommunikator die Erreichung bestimmter Ziele als sehr wahrscheinlich angesehen hatte (Po+), oder daß er die Einführung des neuen Massenmediums Kabelfernsehen für deren Blockierung verantwortlich machte (Po-). Die Kontrollgruppe mit neutraler Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (PO(C)) enthielt in gleichem Umfange sowohl die Argumente der Po+ Gruppe wie auch der Po- Gruppe mit einem abschließenden Hinweis auf die gegenwärtige Ungewißheit in dieser Frage. Aus dieser Definition der neutralen Aussagen die positiven und negativen Argumente nach Möglichkeit gleichgewichtig nebeneinanderzustellen, ergibt sich zwangsläufig ein Unterschied hinsichtlich zweier formaler Aussagenmerkmale. Es ist einmal die Länge der Aussage, die sich im Vergleich zu den beiden anderen Aussagen verdoppelt, und die Zweiseitigkeit der Argumentation. Als Kontrollgruppencharakteristikum ist dieser Unterschied jedoch wenig bedeutsam. Es soll nichts über die Wirkung einer unterschiedlichen Aussagenlänge ausgesagt werden, sondern die relative Position eines so definierten neutralen Fremdwahrscheinlichkeitsstimulus, also einer "Null-Ausprägung" des Stimulus im Vergleich zu den anderen Stimuluskombinationen bestimmt werden.¹⁾

Alle Aussagen wurden mit einer gleichlautenden technischen Information über die Wirkungsweise des Kabelfernsehens eingeleitet, ohne die die Nutzungsmöglichkeiten im sozialen Bereich nicht verständlich werden.

1) Vgl. die ausführlichere Erörterung in Abschnitt 2211
Faktorieller Gruppenplan

Die Lebensziele, die in den Aussagen vom Kommunikator explizit angesprochen wurden, waren

"Möglichkeit, anderen Menschen zu helfen" (Ps2)

"Selbständigkeit und Unabhängigkeit" (Ps7)

"Mitwirkung bei der Erhaltung oder Verbesserung bestehender Verhältnisse" (Ps8)

"Gleiche Chancen für alle" (Ps9)

"Zeit für Familie und Privatleben" (Ps10).

223	Ergebnisse
2231	Beschreibung der Meßinstrumente
22311	Neugierdisposition
223111	Reliabilität der Neugierskalen (N1 und N2) und der sozialen Wünschbarkeitsskala (SDS)
2231111	Sprachliche Neugierskala nach PEARSON und MADDI (N1)

Konstrukt und Operationalisierung des sprachlichen Neugiermotivs wurden bereits in Abschnitt 21211 vorgestellt. Das Konstrukt "Präferenz für neue Situationen" wurde als Vorliebe für relativ ungebräuchliche Wortvergleiche operationalisiert. Eine Person gilt dann als relativ neugierig, wenn sie die weniger gebräuchlichen Wortvergleiche gebräuchlichen Wortvergleichen vorzieht. Der Rang der Testrohwerte reicht theoretisch von 0 bis 51¹⁾ Punkten, tatsächlich erreicht wurden minimal 0 und maximal 49 Punkte.

Tab. 17 stellt auf den folgenden Seiten die Ergebnisse der Itemanalyse von 49 Items, auf die 300 Personen geantwortet hatten,²⁾ zusammen. Spalte 1 kennzeichnet die Nr. des Items im Originalfragebogen. Spalte 2 enthält eine Kurzbezeichnung des Items, Spalte 3 den Mittelwert $\bar{x}$, Spalte 4 die Standardabweichung s , Spalte 5 die Trennschärfe der Items, bezogen auf den korrigierten Gesamtrohwert der Skala r_{itc} und Spalte 6 die unkorrigierten Trennschärfenkoeffizienten r_{it} . Die absoluten Häufigkeiten für die Kategorie Null und Eins

1) Nach den Vorversuchen V2 und V3/4 wurden aus den ursprünglich formulierten 67 Items die 52 trennschärfsten ausgewählt. Infolge eines Druckfehlers konnte Item Nr. 5 nicht mehr verwendet werden. Die Instruktion blieb gegenüber dem Versuch V 3/4, der auf eine Normalverteilung schließen ließ, unverändert. Es ist lediglich darauf geachtet worden, daß der Test nicht an erster Stelle zur Beantwortung kam. Da die Befragungssituation eine Reihe von neuen Reizen enthält, erschien es sinnvoll, auch Testunerfahrenen eine "warming-up"-Phase über andere Fragebatterien einzuräumen (vgl. Abschn. 21211).

2) Bei insgesamt 300 Versuchspersonen waren für 2 Personen Missing-data-Berechnungen notwendig. Die jeweils letzte Seite mit den Items Nr. 48, 49, 50, 51 ist überblättert worden. Die fehlenden Item-Werte wurden durch inter- und intraind. Mode-Berechnungen ersetzt.

Tab. 17: Ergebnisse einer Aufgabenanalyse für 49 Items der sprachlichen Neugierskala (N1) N = 300

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Nr. im Frage- bogen	Itembezeichnung	X	S	r _{tc}	r _{it}	r _{ic}	Abs. Häufig- keit d. Kat. 0	Häufig- keit d. Kat. 1	Rel. Häufig- keit d. Kat. 0	Rel. Häufig- keit d. Kat. 1
1	Alt wie a) das Mittelalter, b) ein Greis, c) eine Antwort, d) Methusalem, e) ein Stugling	0.123	0.329	0.389	0.414	-0.9780	263	37	87.667	12.333
2	Langsam wie a) ein Windhund, b) ein Wahlspruch, c) eine Schnecke, d) ein Raupenschlepper, e) eine Schildkröte	0.157	0.364	0.515	0.538	-0.0067	253	47	84.333	15.667
3	Süß wie a) Wäschestärke, b) Brausepulver, c) Zitronen, d) Eiscreme, e) Zucker	0.210	0.408	0.588	0.611	-0.1082	237	63	79.000	21.000
4	Rund wie a) ein Rad, b) eine Ecke, c) eine Beule, d) eine Kugel, e) eine Runzel	0.223	0.417	0.640	0.661	-0.0042	233	67	77.667	22.333
6	Heiß wie a) ein Ofen, b) die Hölle, c) Alaska, d) eine Haselnuß, e) warme Semmel	0.240	0.428	0.549	0.575	-0.0467	228	72	76.000	24.000
7	Klug wie a) ein Zauberer, b) ein Weiser, c) eine Eule, d) Klebstoff, e) ein Mondkalb	0.433	0.496	0.338	0.377	0.0092	170	130	56.667	43.333
8	Braun wie a) ein Bär, b) Brandgeruch, c) Blaubeeren, d) Baumrinde, e) Borstenvieh	0.300	0.459	0.580	0.607	0.0092	210	90	70.000	30.000
9	Klein wie a) die Welt, b) ein Knirps, c) ein Fliegenbein, d) ein Klopffzeichen, e) ein Zwerg	0.387	0.488	0.553	0.582	-0.0309	184	116	61.333	38.667
10	Müde wie a) ein Wanderer, b) ein Hund, c) ein Rinnsal, d) ein Meter, e) eine Biene	0.220	0.415	0.526	0.552	-0.0633	234	66	78.000	22.000
11	Weiß wie a) Eierschalen, b) Schnee, c) Ruß, d) Wechselstrom, e) Mehl	0.167	0.373	0.570	0.592	0.0103	250	50	83.333	16.667
12	Flink wie a) eine Weinbergschnecke, b) ein Quadrat, c) ein Wiesel, d) Flugsand, e) ein Hase	0.250	0.434	0.670	0.691	-0.0242	225	75	75.000	25.000
13	Gewandt wie a) eine Ruhebank, b) ein Affe, c) ein Tausendfüßler, d) eine Katze, e) ein Elefant	0.277	0.448	0.619	0.643	-0.0477	217	83	72.333	27.667
14	Leicht wie a) eine Feder, b) ein Feisblock, c) Lametta, d) ein Loch, e) Schaum	0.200	0.401	0.568	0.592	-0.0315	240	60	80.000	20.000
15	Dumm wie a) ein Rindvieh, b) ein Narr, c) ein Daumennagel, d) ein Fuchs, e) ein Ruhn	0.220	0.415	0.401	0.431	-0.0582	234	66	78.000	22.000
16	Schwarz wie a) Schiefer, b) Kohle, c) Teer, d) ein Sieb, e) ein Schimmel	0.190	0.393	0.590	0.612	-0.0428	243	57	81.000	19.000

Tab. 17: Fortsetzung

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Nr. im Fragebogen	Itembezeichnung	$\bar{x}$	S	r_{ic}	r_{it}	r_{ic}	Abs. Häufigkeit d. Kat. 0	Häufigkeit d. Kat. 1	Rel. Häufigkeit d. Kat. 0	Häufigkeit d. Kat. 1
17	Dreckig wie a) ein Schwein, b) ein Dreieck, c) ein Ferkel, d) Schneematsch, e) ein Kätzchen	0.250	0.434	0.505	0.533	-0.0194	225	75	75.000	25.000
18	Schwimmt wie a) ein Stein, b) ein Schwamm, c) ein Fisch, d) eine Kaulquappe, e) ein Steilhang	0.250	0.434	0.452	0.482	-0.1403*	225	75	75.000	25.000
19	Sanft wie a) ein Lamm, b) ein Säbel, c) Balsam, d) Springewebe, e) eine Sieben	0.173	0.379	0.652	0.671	-0.0102	248	52	82.667	17.333
20	Massiv wie a) Monst Mai, b) Müll, c) Metall, d) Marmor, e) Moos	0.193	0.396	0.578	0.601	-0.0496	242	58	80.667	19.333
21	Stumm wie a) ein Stern, b) ein Fisch, c) eine Andacht, d) ein Schritt, e) eine Nachtigall	0.227	0.419	0.456	0.485	-0.0635	232	68	77.333	22.667
22	Gefährlich wie a) ein Viehfräb, b) eine Raupe, c) ein Müllschlucker, d) Suppenkasper, e) ein Fallschirm	0.623	0.485	0.396	0.432	-0.0361	113	187	37.667	62.333
23	Reich wie a) ein König, b) ein Krösus, c) ein Clochard, d) ein Knall, e) Krupp	0.370	0.484	0.559	0.588	-0.1391*	189	111	63.000	37.000
24	Weich wie a) Regenwasser, b) Wolle, c) Wachs, d) eine Waage, e) Weißlech	0.380	0.486	0.375	0.412	0.0821	186	114	62.000	38.000
25	Frei wie a) Gedanken, b) ein Finger, c) ein Vogel, d) ein Adler, e) ein Sklave	0.470	0.500	0.372	0.409	-0.0568	159	141	53.000	47.000
26	Tot wie a) ein Mauerriss, b) Moderluft, c) ein Mückenschwärm, d) eine Mumie, e) eine Maus	0.160	0.367	0.522	0.545	-0.0429	252	48	84.000	16.000
27	Rot wie a) ein Russel, b) ein Rabe, c) eine Rose, d) Blut, e) ein Rücklicht	0.170	0.376	0.589	0.610	-0.0168	249	51	83.000	17.000
28	Störriech wie a) ein Maultier, b) ein Esel, c) eine Stoppel, d) ein Staubkorn, e) Speck	0.200	0.401	0.663	0.682	-0.0813	240	60	80.000	20.000
29	Flach wie a) ein Brett, b) eine Fiade, c) eine Frist, d) ein Faß, e) eine Flunder	0.143	0.351	0.473	0.496	0.0010	257	43	85.667	14.333
30	Tapfer wie a) ein Hasenfuß, b) ein Wurzelstock, c) das Schneiderlein, d) ein Held, e) ein Löwe	0.440	0.497	0.385	0.422	-0.0317	168	132	56.000	44.000
31	Arm wie a) ein Almosen, b) eine Kirchenmaus, c) ein Bettelmönch, d) das Alphabet, e) ein Millionär	0.233	0.424	0.570	0.594	-0.0165	230	70	76.667	23.333

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Nr. im Frage- bogen	Itembezeichnung	$\bar{X}$	S	r_{it}	r_{ic}	Abs. Häufig- keit d. Kat. 0	Abs. Häufig- keit d. Kat. 1	Rel. Häufig- keit d. Kat. 0	Rel. Häufig- keit d. Kat. 1	
33	Hungrig wie a) eine Ameise, b) ein Scheunendrescher, c) ein Heftflaster, d) ein Pferd, e) ein Wolf	0.413	0.493	0.489	0.521	-0.1016	176	124	58.667	41.333
35	Wächst wie a) ein Kind, b) ein Wort, c) ein Fels, d) eine Warze, e) Unkraut	0.197	0.398	0.565	0.589	-0.0616	241	59	80.333	19.667
36	Stiehlt wie a) ein Rabe, b) ein Spitzbogen, c) ein Bierkrug- sammler, d) ein Kirchenvorstand, e) ein Taschendieb	0.367	0.483	0.624	0.650	-0.0791	190	110	63.333	36.667
37	Durstig wie a) ein Sauger, b) ein Fisch, c) die Dämmerung, d) eine Träne, e) ein Trunkenbold	0.357	0.480	0.397	0.433	-0.0051	193	107	64.333	35.667
38	Brüllt wie a) ein Löwe, b) ein Fredluftbohrer, c) eine Eöschung, d) ein Brüllaffe, e) ein Biber	0.293	0.456	0.647	0.670	-0.0914	212	88	70.667	29.333
39	Baut wie a) ein Buchstabe, b) jener Hund, den jeder kennt, c) Herbstlaub, d) ein Regenbogen, e) Gras	0.177	0.382	0.354	0.383	-0.0174	247	53	82.333	17.667
40	Krumm wie a) eine Kurve, b) Krimskrams, c) ein Punkt, d) ein Buckel, e) Kraushaar	0.360	0.481	0.557	0.586	-0.0546	192	108	64.000	36.000
41	Fett wie a) ein Hering, b) ein Fleck, c) Finsternis, d) ein Faden, e) ein Schwein	0.223	0.417	0.551	0.576	-0.0118	233	67	77.667	20.333
42	Sauer wie a) eine Zitrone, b) eine Grapefruit, c) Eiscreme, d) Sauerkraut, e) eine Mauer	0.203	0.403	0.351	0.382	0.0321	239	61	79.667	20.333
43	Lüchrig wie a) ein Sieb, b) Poren, c) ein Löffel, d) Käse, e) eine Locke	0.100	0.301	0.437	0.459	-0.0210	270	30	90.000	10.000
44	Klebt wie a) ein Klecks, b) Leim, c) Kleister, d) eine Klippe, e) Wasser	0.180	0.385	0.589	0.611	-0.0410	246	54	82.000	18.000
45	Hell wie a) der Mond, b) das Licht, c) ein Hagelkorn, d) die Nacht, e) ein Henkel	0.257	0.438	0.556	0.582	-0.0056	223	77	74.333	25.667
46	Schlank wie a) eine Tanne, b) ein Schlemmer, c) eine Scherbe, d) ein Schlot, e) eine Gerte	0.150	0.358	0.573	0.584	-0.1028	235	45	85.000	15.000
47	Geschwind wie a) die Geduld, b) ein Gerippe, c) die Elle, d) ein Geschnatter, e) der Wind	0.170	0.376	0.537	0.560	0.0140	249	51	83.000	17.000
48	Wachsam wie a) eine Wauhuhr, b) ein Hund, c) ein Wecker, d) ein Schläfer, e) ein Wochentag	0.220	0.415	0.559	0.584	-0.0937	234	66	78.000	22.000

Tab. 17: Fortsetzung

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Nr. im Fragebogen	Itembezeichnung	$\bar{x}$	s	r_{itc}	r_{it}	r_{ic}	Abs. Häufigkeit d. Kat.	Häufigkeit d. Kat.	Rel. Häufigkeit d. Kat.	
49	Diebisch wie a) ein Landstreicher, b) ein Langfinger, c) eine Elster, d) ein Beamter, e) ein Taubenauge	0.217	0.413	0.655	0.676	0.0348	235	65	78.333	21.667
50	Klimpert wie a) ein Klavier, b) Geld, c) eine Wimper, d) eine Klarinette, e) ein Klabauteermann	0.413	0.493	0.448	0.482	-0.0824	176	124	58.667	41.333
51	Singt wie a) ein Straßenmusikant, b) eine Krähe, c) eine Nachtigall, d) ein Tenor, e) ein Sackloch	0.397	0.490	0.545	0.575	-0.0908	181	119	60.333	39.667
52	Still wie a) ein Stegreim, b) ein Mairagen, c) die Nacht, d) ein Seesturm, e) das Wasser	0.220	0.415	0.471	0.499	-0.0355	234	66	78.000	22.000
Durchschnittliche Trennschärfen		$\bar{r}_{it}$	$\bar{r}_{itc}$	$\bar{s}$	$\bar{\alpha}$					
		$\bar{r}_{it}$	$\bar{r}_{itc}$	$\bar{s}$	$\bar{\alpha}$					
Mittelwert		$\bar{r}_{it}$	$\bar{r}_{itc}$	$\bar{s}$	$\bar{\alpha}$					
Standardabweichung		$\bar{r}_{it}$	$\bar{r}_{itc}$	$\bar{s}$	$\bar{\alpha}$					
Alpha. Koeffizient		$\bar{r}_{it}$	$\bar{r}_{itc}$	$\bar{s}$	$\bar{\alpha}$					

$\bar{r}_{it} = 0.554$
 $\bar{r}_{itc} = 0.527$ (korrigiert)
 $\bar{s} = 12.7933$
 $\bar{s} = 11.3407$
 $\bar{\alpha} = 0.9502$

finden sich in Spalte 8 und 9, während die relativen Häufigkeiten oder Schwierigkeitsindizes der einzelnen Items in Spalte 10 und 11 abgedruckt sind. Spalte 7 enthält eine Maßzahl, die nicht zur engeren Aufgabenanalyse gezählt wird. Der Koeffizient r_{ic} enthält die Korrelation des Items i mit Kriterium c , dem Testrohwert der sozialen Wünschbarkeitsskala. Die Zahlen geben also Aufschluß darüber, ob einzelne Items besonders unter dem Eindruck sozialer Erwünschtheit beantwortet wurden.

Die durchschnittliche Trennschärfe der Items beträgt $\bar{r}_{it} = 0.554$ (bzw. 0.527 unter Zugrundelegung korrigierter Kennziffern)¹⁾. Zwei Items (Nr. 32 und 34) wurden nach einer vorausgegangenen Itemanalyse ausgeschieden, da sie die konventionelle Toleranzgrenze von 0.3 knapp unterschritten bzw. gerade erreichten.

Das Item Nr. 12 ("Flink wie a) eine Weinbergschnecke, b) ein Quadrat, c) ein Wiesel, d) Flugsand, e) ein Hase") erreicht mit 0.691 die höchste Trennschärfe und das Item Nr. 7 ("Klug wie a) ein Zauberer, b) ein Weiser, c) eine Eule, d) Klebstoff, e) ein Mondkalb") mit 0.377 den geringsten Diskriminationswert.

Damit kann man wie PEARSON und MADDI zu demselben Schluß gelangen, daß die Skala ohne wesentliche Einbuße an innerer Konsistenz verkürzt werden könnte, bzw. um die vermuteten Schwierigkeiten einer Testwiederholung zu umgehen, in zwei äquivalente Hälften zu teilen wäre, die die Ermittlung eines Stabilitätskoeffizienten gestatteten.

1) Nach WOLF (1967) sinkt bei einer Zahl von 30 bis 40 Items der Unterschied zwischen Item-Gesamtwertkorrelation und der 'part-whole'-Korrektur auf unter 0.10 und somit ist er zu vernachlässigen.

Der Alpha-Koeffizient¹⁾ beträgt nach Ausscheiden der beiden Items 0.9502. Er konnte dadurch nur geringfügig um 0.0009 erhöht werden. Die Halbierungskoeffizienten von SPEARMAN-BROWN (SPBR) und von FLANAGAN (FLAN) unterscheiden sich mit 0.9615 und 0.9601 kaum voneinander, was auf Varianzhomogenität der beiden Skalenhälften schließen läßt und die Anwendung des im Vergleich zu den anderen Halbierungskonsistenzkoeffizienten genaueren Schätzverfahrens von KRISTOF gestattet (vgl. LIENERT, 1967, S. 223, Anm. 29). Die Formel liefert einen gleichfalls sehr hohen Koeffizienten von 0.9603. Diese einzelnen Testkennziffern einschließlich der Schiefe- und Exzeßberechnungen sind in Tab. 21 für alle drei Skalen (N1, N2, SDS) zusammengefaßt.

Eine Verteilungsprüfung der Testrohwerte führt nach verschiedenen Testverfahren zu unterschiedlichen Ergebnissen. Die häufiger angewandte Normalitätsprüfung auf der Grundlage der Schiefe- und Exzeß-Parameter läßt eine rechtsschiefe Verteilung der Rohwerte erkennen ($S = 1.025$, $t = 7.155$)²⁾, die mit $p = 0.0000$ eine höchst signifikante Abweichung von der Normalität indiziert. Die Exzeßschätzung blieb mit einer Wahrscheinlichkeit von $p = 0.5459$ innerhalb der hier angebrachten Signifikanzgrenze von 1 % (vgl. LIENERT, 1967, S. 172).

-
- 1) Neben den Retestkoeffizienten und den Paralleltestkoeffizienten gehört der Alpha-Koeffizient zu dem Reliabilitätsmaß der inneren Konsistenz, das von LIENERT (1967, S. 234/235) auch als instrumentelle Reliabilität bezeichnet wird. Er entspricht als Maß für die Leistungsfähigkeit eines Tests am ehesten dem Reliabilitätsbegriff. Der Alpha-Koeffizient stellt wie z.B. der von KUDER-RICHARDSON den allgemeineren Fall der Halbierungskoeffizienten dar. Es werden nicht nur zwei Hälften analysiert, sondern alle Items oder Teile des Tests.
 - 2) Die 'critical ratio'-Berechnungen nach dem Programm NRMP finden sich in VELDMAN (1967, S. 182).

Ein anderes Verfahren nach GEARY (D'AGOSTINO, 1970, vgl. auch KLAPPROTT, 1975, S. 69) berechnet einen Z-Wert, der für die Skala mit insgesamt 49 Items knapp innerhalb der 1%igen Signifikanzschranke liegt ($Z = 1.6345$, $p = 0.0516$). Nach diesem Test zu urteilen, der nach D'AGOSTINO (1970, S. 138) allerdings gleichzeitig Exzeßabweichungen, die hier keine signifikante Abweichung von der Normalität ergeben hatten, berücksichtigt, könnte die Nullhypothese bezüglich einer Normalverteilung gerade noch akzeptiert werden.

Eine Entscheidung zugunsten der einen oder anderen Ergebnisse setzt einen Vergleich der verschiedenen statistischen Verfahren voraus, der in dieser Arbeit nicht geleistet werden kann.

Angesichts der Verteilung der Testrohwerte ist es auch wenig verwunderlich, daß die Schwierigkeitsindizes der einzelnen Items (vgl. Spalte 10 und 11 in Tab. 17) größtenteils von dem für die Reliabilität günstigsten Bereich von 50 % abweichen. Das bedeutet, daß die Befragten größtenteils gebräuchlichere Wortvergleiche und damit den niedrigeren Score wählten, sich also weniger neugierig verhielten und in diesem Sinn der Test zu "schwer" war.

Bevor nun einige "Validitätsaspekte" der sprachlichen Neugierskala diskutiert werden, soll kurz auf die Ergebnisse einer zweiten Aufgabenanalyse für die soziale Neugierskala (N2) eingegangen werden. Beide Tests werden dann zusammen im Hinblick auf ihre nicht-formale Validität geprüft.

2231112 Soziale Neugierskala (N2)

Die soziale Neugierskala (N2) wurde nach dem LIKERT-Skalen-Prinzip konstruiert (vgl. Abschnitt 21212). Dasselbe theoretische Konstrukt ("Präferenz für neue Situationen") erfährt eine im Vergleich zur sprachlichen Neugierskala andere Operationalisierung. Während letztere Skala sich auf ziemlich gleichartige sprachliche Reize beschränkt, sollte die soziale Neugierskala in Ergänzung dazu die Vorliebe für neuartige soziale Situationen erfragen. Die zu beurteilenden Sätze umfassen daher relativ komplexe und heterogene Stimulusbereiche. Es handelt sich um Fragen zur Vorliebe für Orts- und Berufswechsel, Auslandsaufenthalt, Abwechslung in der Freizeitgestaltung oder allgemein um die Neuartigkeit einer Umgebung (vgl. Abschnitt 21212).

Die ausgewählten 25 Items, denen Distraktoren aus der Manifest-Anxiety-Scale von LÜCK und TIMAEUS beigelegt waren, wurden nun auf der Grundlage von 300 Beantwortungen einer zweiten Itemanalyse unterzogen. 6 Items (Nr. 1, 3, 4, 6, 19, 31)¹⁾ mit unbefriedigenden Trennschärfen wurden ausgeschieden.

Tab. 18 gibt wieder einen Überblick über die Parameter der einzelnen Items und den wichtigsten Gesamttestkennziffern. Spalte 1 enthält die Item-Nummern, wie sie ursprünglich im Fragebogen verwendet wurden, Spalte 2 die Mittelwerte $\bar{X}$ und Spalte 3 die Standardabweichung s . In den folgenden Spalten 4 bis 6 sind Item-Gesamtwert-Korrelationen enthalten: Spalte 4 die korrigierten Trennschärfekoeffizienten r_{it} , die angesichts der kürzeren Skala hier von größerer Bedeutung sind als in der N2-Skala,²⁾ Spalte 4 die un-

1) Die Originalskala ist im Anhang (A 2.9) abgedruckt.

2) vgl. Anm. 1) auf S. 102

Tab. 18: Ergebnisse einer Aufgabenanalyse für 19 Items der sozialen Neugierskala (N2); N = 300

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Ort-Itembezeichnung		$\bar{x}$	s	r_{itc}	r_{it}	r_{ic}	Abs. Häufigkeit der Kategorie					Rel. Häufigkeit der Kategorie				
Nr.							0	1	2	3	4	0	1	2	3	4
2	Ich würde es mir ganz interessant vorstellen, wenn man in Zukunft mehr als einen Beruf erlernen müßte	2.320	1.161	0.351	0.456	-0.0072	20	77	22	149	32	6.667	25.667	7.333	49.667	10.667
8	Bei der Einführung in ein Themengebiet kommen mir am Anfang sehr viele Fragen	2.353	1.067	0.266	0.369	0.079	8	84	30	150	28	2.667	28.000	10.000	50.000	9.333
10	Ein Beruf mit ständig wechselnden Aufgaben wäre mir nicht sehr angenehm	2.933	1.110	0.313	0.417	0.0770	16	28	15	142	99	5.333	9.333	5.000	47.333	33.000
12	Wenn ein Themenskreis zum ersten Mal behandelt wird, habe ich zunächst wenig Fragen	2.237	1.095	0.323	0.425	0.0342	8	104	21	143	24	2.667	34.667	7.000	47.667	8.000
15	Es ist besser, man richtet sich dort ein, wo man die meisten Leute kennt	2.437	0.971	0.328	0.418	0.1447*	3	73	36	166	22	1.000	24.333	12.000	55.333	7.333
17	Es ist ganz kitschig, ab und zu in eine neue Schule zu kommen	1.593	1.119	0.496	0.582	0.0369	44	131	38	77	10	14.667	43.667	12.667	25.667	3.333
21	Ich brauche ziemlich lange, bis ich mich in einer neuen Umgebung wohl fühle	2.280	1.211	0.284	0.399	0.1900**22	84	21	134	39	7.333	28.000	7.000	44.667	13.000	
23	Schön sind Partys erst dann, wenn man eine Menge unbekannter Leute trifft	2.043	1.163	0.372	0.475	0.1051	13	123	36	94	34	4.333	41.000	12.000	31.333	11.333
24	Die Aussicht, in Zukunft mehrere Berufe in seinem Leben erlernen zu müssen, würde mich eher erschrecken	2.307	1.094	0.417	0.510	0.0448	12	84	31	146	27	4.000	28.000	10.333	48.667	9.000
25	Froh und dankbar sollte jemand sein, wenn sein Leben in ruhigen und gleichmäßigen Bahnen verläuft	2.500	1.093	0.386	0.482	-0.1144*	8	67	42	133	50	2.667	22.333	14.000	44.333	16.667
26	Man sollte, so oft es geht, eine Zeitlang im Ausland leben	3.063	0.861	0.339	0.418	-0.0899	0	28	16	161	93	0.000	9.333	6.000	53.667	31.000
28	Wenn man längere Zeit an einem Ort gelebt hat, sollte man sich mal verändern	2.283	1.108	0.429	0.523	-0.0727	7	93	47	114	39	2.333	31.000	15.667	38.000	13.000
29	Es ist besser, wenn man sich immer an denselben Schulweg hält	2.650	0.933	0.286	0.376	-0.0597	3	48	39	171	39	1.000	16.000	13.000	57.000	13.000
30	Während der ersten Berufsjahre sollte man möglichst viele Arbeitsteilen kennenlernen	2.450	1.157	0.385	0.487	0.0372	13	72	34	129	52	4.333	24.000	11.333	43.000	17.333
32	Einen längeren Aufenthalt an einer ausländischen Schule sollte nach Möglichkeit jeder einmal mitmachen	2.883	0.948	0.335	0.423	0.0092	3	34	34	153	76	1.000	11.333	11.333	51.000	25.333

Tab. 18 : Fortsetzung

[illegible]

korrigierten Item-Rohwert-Korrelationen und Spalte 5 die Korrelationen der einzelnen Items mit dem Gesamt-Rohwert der sozialen Wünschbarkeitsskala. Die durchschnittliche Trennschärfe beträgt $\bar{r}_{it} = 0.460$ bzw. $\bar{r}_{it_c} = 0.363$ für die korrigierten Trennschärfekoeffizienten. Die Trennschärfe reicht von 0.365 ("Mit einem Gegenstand, der offensichtlich keinen Verwendungszweck erkennen läßt, fange ich nicht viel an", Nr. 19 der fortlaufenden Numerierung) bis $r_{it} = 0.582$ ("Es ist ganz amüsant, ab und zu in eine neue Schule zu kommen", Nr. 6 der fortlaufenden Numerierung). Diese Trennschärfen liegen unter den Trennschärfen, die für die N1-Skala ermittelt wurden. Dies mag zum einen an der unterschiedlichen Länge der beiden Skalen liegen (19 gegenüber 49 items), die eine positive, wenn auch nicht lineare Beziehung zur Reliabilität aufweist. Auf der anderen Seite geht eine größere Heterogenität der einzelnen Items zu Lasten der Itemtrennschärfen und auch der errechneten inneren Konsistenzmaße einer Skala.

Der Alpha-Koeffizient konnte nach einer Skalenverkürzung von 0.7820 auf 0.7913 erhöht werden¹⁾. Da gleichzeitig die Zahl der Items reduziert wurde, ist bei Konstanz der Skalenlänge die tatsächliche Steigerung des Alpha-Koeffizienten größer als 0.0093. Der Alpha-Koeffizient von 0.7913 würde bei derselben Anzahl von 25 Items schätzungsweise 0.83305 betragen. Dieser fiktive Alpha-Koeffizient kann nur als Orientierungswert für die vermutete tatsächliche Verbesserung der Skala angesehen werden.

1) Bezogen auf die ursprüngliche Skalenlänge von 25 Items ergibt sich danach ein Alpha-Koeffizient von 0.83305. Die Berechnung erfolgt nach der Korrekturformel von SPEARMAN-BROWN. Sie lautet

$$r_{tt}' = ((n'/n)r_{tt}) / (1 + ((n'/n) - 1) r_{tt})$$

Die mit Apostroph gekennzeichneten Ziffern beziehen sich auf die geschätzten Werte. r_{tt} = Reliabilitätskoeffizient

n = tatsächliche Anzahl der Items einer Skala

Die in Tab. 21 zusammengestellten übrigen Halbierungskonsistenzkoeffizienten liefern etwas günstigere Werte. Der Halbierungskonsistenzkoeffizient von KRISTOF, dessen Voraussetzungen angesichts des geringfügigen Unterschiedes zwischen den Ergebnissen nach der Berechnungsmethode von SPEARMAN-BROWN und nach FLANAGAN erfüllt sind, beläuft sich auf $r_{tt} = 0.8260$. Damit weist die Skala eine zufriedenstellende Reliabilität auf.

Was die Verteilung der Testrohwerte anbelangt, kann aufgrund beider Testverfahren, dem nach GEARY und nach den Erwartungswerten der Testgrößen Schiefe und Exzeß auf eine Normalverteilung geschlossen werden ($Z = 0.8564$; $t_S = 0.8880$; $t_E = 0.59$).

Die theoretische Rangweite der Skala reicht von 0 bis 76 Punkten, der tatsächlich erzielte geringste Gesamtscore beläuft sich auf 18 und der höchste Neugierwert auf 76 Punkte.

2231113 Soziale Wünschbarkeitsskala von LÜCK und
TIMAEUS (SDS)

Für die von TIMAEUS und LÜCK übernommene Skala konnten die bisher geringsten Reliabilitätsziffern erzielt werden. Die Originalskala von LÜCK und TIMAEUS mit 23 Items erreichte in dieser Untersuchung einen Alpha-Koeffizienten von 0.6520. Nach Eliminierung von 5 wenig trennscharfen Items erhöhte er sich auf $\bar{r}_{it} = 0.7054$. Die durchschnittliche Trennschärfe erhöhte sich von 0.343 ($\bar{r}_{it_c} = 0.226$) auf $\bar{r}_{it} = 0.383$ ($\bar{r}_{it_c} = 0.24$).

Innerhalb der so auf 18 Items verkürzten Skala erzielte das "schlechteste", d.h. das am wenigstens diskriminierende Item Nr. 7 einen Wert von $r_{it} = 0.292$ ("Es gab Zeiten, wo ich gegen Autoritätspersonen war, auch wenn ich wußte, daß sie Recht hatten."); das Item mit der höchsten Trennschärfe von $r_{it} = 0.494$ lautet "Ich bin immer gewillt, einen Fehler, den ich mache, auch zuzugeben." (Nr. 10).

Die Werte sind in Tab. 19 abzulesen. Spalte 1 bezeichnet die Original-Item-Nummern, in Spalte 2 und 3 findet sich der Mittelwert und die Standardabweichung, Spalte 4 und 5 enthalten die korrigierten Trennschärfen r_{it_c} und die unkorrigierten Trennschärfen r_{it} . Die absoluten und relativen Häufigkeiten für die beiden Wertkategorien 0 und 1 sind in den letzten Spalten 6 bis 9 zusammengestellt. Die Schwierigkeiten der einzelnen Items bewegen sich demnach in dem normalerweise als günstig anzusehenden mittleren Schwierigkeitsbereich von 50 %. Sie reichen von 19,3 % bis zu 77 %. Die theoretische Rangweite der Skala reicht von 0 bis 19 und die tatsächliche von 0 bis 17.

Die Verteilung der Testrohwerte weicht nicht signifikant von der Normalverteilung ab (vgl. Tab. 21).

Tab. 19: Ergebnisse einer Aufgabenanalyse für 18 Items der sozialen Wünschbarkeitskala von LÜCK und TIMAEUS (SD; N = 300)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Original-Item Nr.	Itembezeichnung	$\bar{x}$	s	r_{itc}	r_{it}	Abs.Häufig-keit d.Kat. 0	1	Rel.Häufig-keit d. kat. 0	1
1	Ich zögere niemals, jemandem, der in Schwierigkeiten ist, zu helfen, auch wenn ich dadurch mitten in meiner Arbeit aufhören muß	0.677	0.469	0.269	0.403	97	203	32.333	67.667
2	Es fällt mir manchmal schwer, in meiner Arbeit fortzufahren, wenn ich nicht ermutigt werde	0.360	0.481	0.161	0.306	192	108	64.000	36.000
3	Ich habe gelegentlich Zweifel, ob ich im Leben Erfolg haben werde	0.300	0.459	0.300	0.428	210	90	70.000	30.000
4	Ich bin manchmal ärgerlich, wenn ich nicht meinen Willen bekomme	0.193	0.396	0.256	0.370	242	58	80.667	19.333
5	Ich bin immer sorgfältig angezogen	0.403	0.491	0.220	0.364	179	121	59.667	40.333
6	Ich "klatsche" manchmal gern über andere Leute	0.443	0.498	0.245	0.389	167	133	55.667	44.333
7	Es gab Zeiten, wo ich gegen Autoritätspersonen war, auch wenn ich wußte, daß sie Recht hatten	0.347	0.477	0.148	0.292	196	104	65.333	34.667
8	Ganz gleich, mit wem ich mich unterhalte, ich bin immer ein guter Zuhörer	0.697	0.460	0.302	0.431	91	209	30.333	69.667
9	Ich habe gelegentlich mal jemanden übervorteilt	0.273	0.446	0.218	0.349	218	82	72.667	27.333
10	Ich bin immer gewillt, einen Fehler, den ich mache, auch zuzugeben	0.770	0.422	0.384	0.494	69	231	23.000	77.000
13	Manchmal bestehe ich auf Günstigung und kann nicht vergeben und vergessen	0.657	0.476	0.198	0.340	103	197	34.333	85.667
14	Wenn ich etwas nicht weiß, gebe ich es ohne Zögern zu	0.753	0.432	0.209	0.337	74	226	24.667	75.333
15	Ich bin immer höflich, auch zu unangenehmen Leuten	0.537	0.499	0.255	0.399	139	161	46.333	53.667
18	Ich bin niemals ärgerlich, wenn ich um eine Gefälligkeit gebeten werde	0.450	0.498	0.234	0.380	165	135	55.000	45.000
19	Ich bin niemals ärgerlich gewesen, wenn andere Leute Ansichten äußerten, die von meinen sehr abwichen	0.700	0.459	0.254	0.387	90	210	30.000	70.000
20	Manchmal bin ich neidisch, wenn andere Glück haben	0.263	0.441	0.260	0.387	221	79	73.667	26.333
21	Ich hatte niemals das Gefühl, ohne Grund bestraft zu werden	0.287	0.453	0.289	0.417	214	86	71.333	28.667
23	Ich habe niemals mit Absicht etwas gesagt, was die Gefühle des anderen verletzen könnte	0.557	0.498	0.255	0.396	133	167	44.333	55.667

Durchschnittliche Trennschärfe $\bar{r}_{itc} = 0.248$ (korrigiert)
 $\bar{r}_{it} = 0.383$
Mittelwert $\bar{x} = 8.667$
Standardabweichung $s = 3.1774$
Alpha-Koeffizient $\alpha = 0.6520$

Vergleicht man die hier ermittelten Statistiken der sozialen Wünschbarkeitsskala mit 23 Items mit denen von LÜCK und TIMAEUS, ergibt sich folgende Gegenüberstellung:

Tab. 20 : Deskriptive Werte der sozialen Wünschbarkeitsskala nach der Untersuchung von LÜCK und TIMAEUS und nach der vorliegenden Untersuchung

Untersuchung	Stichprobe	N	$\bar{X}$	s	$r_{1/2}$
LÜCK + TIMAEUS	Studenten	110	10.25	4.45	0.63
V _{ex} II	Gymnasia- stinnen	300	11.81	3.50	0.61 (SPBR) 0.66 (Alpha)

Die Reliabilität der beiden Skalen ist ungefähr gleich hoch¹⁾.

Ein Vergleich der Mittelwerte in Tab. 20 zeigt wiederholt (vgl. Abschnitt 2124), daß die Gymnasiastinnen einen höheren durchschnittlichen Wert auf der SD-Skala erzielten. LÜCK und TIMAEUS²⁾ hatten in ihrer Untersuchung keine geschlechtsspezifischen Unterschiede feststellen können. Nach einer in ihrer Untersuchung negativen Korrelation mit der Manifest-Anxiety-Scale, die für weibliche Versuchspersonen in der Regel höhere Werte anzeigt, wäre jedoch eher ein geringerer Mittelwert an einer homogenen Mädchenpopulation zu erwarten gewesen.

Um zu prüfen, ob die Abweichung nach oben zufällig ist, wurde ein t-Test durchgeführt. Er ergab einen Wert von $t = 3.709$, der auf dem 5 %-Niveau und einem zweiseitigen

1) In einer neueren Untersuchung berichtet LÜCK (1974) von einem höheren Koeffizienten von 0.80, der auf einer Stichprobe von 186 Schülerinnen und Schülern beruht.

2) Persönliche Mitteilung von Herrn Prof. Dr. Lück v. 1.6.74.

gen Test signifikant ist¹⁾).

Die Teilnehmerinnen dieser Studie erzielten demnach signifikant höhere Werte als die gemischte Population von LÜCK und TIMAEUS. Da sie im Durchschnitt etwas jünger sein dürften, wurde eine einfache Varianzanalyse für die beiden Klassen 11 und 12 bzw. 13 durchgeführt. Zeigt sich hier ein signifikanter Unterschied zugunsten der Jüngeren in Klasse 11, wären die unterschiedlichen Ergebnisse zum Teil auf das Alter zurückzuführen.²⁾

Die durchgeführte Berechnung ergibt zwar, daß die Schülerinnen der 11. Klasse, also der ersten Oberstufenklasse höhere Werte erzielt hatten ($\bar{X} = 8.8254$ gegenüber dem Mittelwert von 8.3964 der Angehörigen der Klasse 11 und 13), der Unterschied erweist sich jedoch nicht als signifikant ($F = 1.2717$, $p = 0.2592$; $df\ 1/297$).

Der festgestellte geschlechtsspezifische Unterschied bleibt also erklärungsbedürftig.

-
- 1) Der erzielte t-Wert übersteigt den kritischen t-Wert von $t_{0.05} = 1.99$, der wie folgt aufgrund einer festgestellten Varianzheterogenität der beiden Stichproben errechnet wurde:

$$t_{.05} = \frac{t_1 \frac{s_1^2}{n_1} + t_2 \frac{s_2^2}{n_2}}{\frac{s_1^2}{n_1} + \frac{s_2^2}{n_2}} \quad (\text{vgl. EDWARDS, 1971, S. 123})$$

- 2) Diese Vorgehensweise, Konstruktvergleiche unter Einbeziehung von trivialen Variablen wie Alter, Geschlecht etc. anzustellen, ist sehr unbefriedigend. In den folgenden Abschnitten wird wiederholt darauf eingegangen. Trotzdem sind das die wenigen Variablen, die in jeder Studie implizit oder explizit zu identifizieren sind und die daher einen Vergleich ermöglichen.

Tab. 21: Deskriptive Statistiken für die beiden Neugierskalen (sprachliche Neugierskala N1 und soziale Neugierskala N2) und die soziale Wünschbarkeitsskala von LÜCK und TIMAEUS (SDS) N = 300

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Skala	n = An- zahl Items	$\bar{X}$	Sigma	Schiefte	Exzeß	P _S	P _E	Alpha	SPBR	FLAN	KRISTOF	DTS	DTSC	n' = urspr. Md Itemzahl	
N1	51	13.7067	11.5897	7.1550	0.7247	0.0000	0.5242	0.9493	0.9616	0.9587	0.9589	0.544	0.518		
++++)	49	12.7933	11.3407	7.2489	0.7598	0.0000	0.5459	0.9502	0.9615	0.9601	0.9603	0.554	0.527	0.9521	8.8.
N2	25	59.7067	10.8508	0.7533	-0.9087	0.5419	0.6332	0.7820	0.7791	0.7789	0.7804	0.404	0.316		
+) 20	47.3500	9.6679	0.7234	-0.5634	0.5234		0.5804	0.7876	0.7717	0.7704	0.7719	0.448	0.352	0.8225	
++) 19	44.9233	9.4384	0.8880	-0.5900	0.6216		0.5626	0.7913	0.8261	0.8248	0.8260	0.460	0.363	0.8331	44.0
SDS	23	11.8133	3.5003	-0.1087	-1.0309	0.9098	0.3033	0.6622	0.6103	0.6098	0.6124	0.343	0.226		
+++)	19	8.8667	3.2694	-0.2459	-1.633	0.8013	0.0985	0.6567	0.6450	0.6448	0.6472	0.375	0.245	0.6984	
++++)	18	8.6670	3.1774	-0.2206	-1.8243	0.8202	0.0648	0.6520	0.5781	0.5781	0.5809	0.383	0.248	0.7054	8.6

+) ohne Item Nr. 1, 3, 4, 6, 31
 ++) ohne Item Nr. 1, 3, 4, 6, 31, 19
 +++)) ohne Item Nr. 11, 17, 22, 16
 +++++) ohne Item Nr. 11, 12, 17, 22, 16
 +++++)) ohne Item Nr. 32, 34

2231114 Zusammenfassung

In Tab. 21 sind die Ergebnisse der Itemanalysen für die beiden Neugierskalen, die sprachliche Neugier-skala N1 und die soziale Neugierskala N2, sowie für die soziale Wünschbarkeitsskala SDS zusammengefaßt.

Den Ergebnissen liegen die Antworten von 300 Ober-schülerinnen zugrunde. Die jeweils eingerahmte Zeile kennzeichnet die endgültige, d.h. die in der Hypothe-senprüfung verwendete Skala. Im folgenden sollen die Tabellenkopfabkürzungen erläutert werden:

- Spalte 1: Name der Skala
- Spalte 2: Anzahl der Items
- Spalte 3: Mittelwert $\bar{X}$
- Spalte 4: Standardabweichung Sigma
- Spalte 5: Erwartungswert der Schiefe (E_S)
- Spalte 6: Erwartungswert des Exzeß' (E_E)
- Spalte 7: Wahrscheinlichkeit von E_S (p_S)
- Spalte 8: Wahrscheinlichkeit von E_E (p_E)
- Spalte 9: Alpha-Koeffizient
- Spalte 10: Halbierungs-Konsistenzkoeffizient von SPEARMAN-BROWN (SPBR)
- Spalte 11: do. von FLANAGAN (FLAN)
- Spalte 12: do. von KRISTOF
- Spalte 13: Durchschnittliche Trennschärfe (DTS)
- Spalte 14: Durchschnittliche Trennschärfe (korrigiert) (DTSC)
- Spalte 15: Hochgerechneter Alpha-Koeffizient unter Zugrun-delegen der ursprünglichen Item-Anzahl. Diese beträgt für N1 51 Items, für N2 25 Items und für die SD-Skala 23 Items.
- Spalte 16: Median der Skala (MD).

223112 Validitätsaspekte der beiden Neugiermotiv-
messungen

In Abschnitt 2133142 ("Exkurs zum Validitätsbegriff") war die Ansicht vertreten worden, daß Konstruktvalidierungen, verstanden als Hypothesenprüfung von theoretisch verankerten Aussagen oder Theoremen, am schwierigsten zu realisieren sind, den Validitätsbegriff jedoch am sinnvollsten festlegen. Da die in dieser Studie erfaßten Variablen Teile theoretisch verknüpfter Hypothesen sind, könnte für alle relevanten Meßinstrumente Konstruktvalidität reklamiert werden. Dieselben Untersuchungsergebnisse können aber nicht gleichzeitig als Daten mit empirischer Beweiskraft für die postulierten Hypothesen und als Daten für die Konstruktvalidierung der verwendeten Meßinstrumente herangezogen werden. Das heißt, es kann nicht behauptet werden, daß für die Hypothesenüberprüfung Meßinstrumente eingesetzt wurden, die als valide im Sinne der hier eingegrenzten Definition von Konstruktvalidität angesehen werden können. Es wäre jedoch möglich, in einer Folgeuntersuchung denselben Meßinstrumenten eine erste Konstruktvalidität zuzusprechen, günstige Ergebnisse natürlich vorausgesetzt. Mit Vorbehalt¹⁾ können daher die Untersuchungsergebnisse der ersten Untersuchung V 3/4 als Validierungsansätze der dort verwendeten Meßinstrumente (wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit (Ps) und die sprachliche Neugierskala (N1) und die Schätzskala (EFORM 2) bezeichnet werden.

Kurzfristig sind also Konstruktvalidierungen gar nicht zu realisieren. In den folgenden Abschnitten werden daher zwangsläufig schwächere Validierungsversuche behandelt.

1) Diese Vorgehensweise schließt dann allerdings die Behauptung aus, daß die Untersuchungsergebnisse zusammen eine breitere empirische Basis für die aufgestellten Hypothesen darstellen würden.

Dazu zählen einmal empirische Vergleiche der deskriptiven Testergebnisse von PEARSON und MADDI und der vorliegenden Skala in deutscher Fassung. Man kann dies als eine besondere Form der theoretisch nicht verankerten Konstruktvalidierung auf empirischer Ebene charakterisieren. Da beiden Operationalisierungen dasselbe theoretische Konstrukt zugrunde liegt, handelt es sich um eine tautologische Konstruktprüfung, die einer Reliabilitätskontrolle näher steht. Auf der empirischen Ebene kann aber infolge der kulturspezifischen Besonderheiten übersetzter und modifizierter Items eine solche enge Konstrukturelation nicht mehr behauptet werden.

Anschließend folgen einzelne kriterienbezogene Validierungen mit Hilfe eines Außenkriteriums, Beziehungen zu anderen Konstrukten, einschließlich des wichtigsten Versuchs, Neugierdispositionen mit beobachtetem Verhalten in Beziehung zu setzen.

2231121 Prüfung einer Konstruktidentität des Similes Preference Inventory von PEARSON und MADDI und der übersetzten sprachlichen Neugier-skala N1

Um etwas über die Ähnlichkeit der hier übersetzten Skala und der Originalskala von PEARSON und MADDI erfahren zu können, sind einmal die deskriptiven Testergebnisse der einzelnen Untersuchungen miteinander zu vergleichen, und zum anderen kann man die Korrelation mit vergleichbaren externen Variablen prüfen.

Ein Vergleich der Stichprobenergebnisse, z.B. des Mittelwertes verschiedener Untersuchungen, kommt der Überprüfung von Kontextaussagen gleich. Personen mit einem bestimmten Merkmal (z.B. Alter, Geschlecht), das durch die Stichprobe festgelegt ist, werden nach den Testergebnissen als mehr oder weniger neugierig eingestuft.

Tab.22 : Deskriptive Statistik für die sprachliche Neugierskala N1

Untersuchung	N Zahl d. Vpn	n Zahl d. Items	$\bar{X}$ Mittel- wert	$\bar{X}/n$ Mittel- wert/ Item	Median	Standard- abweichung	Schiefe	KR 20
PEARSON + MADDI Studie I	60	54	19.44	0.36	17.00	13.57	0.55	0.95
PEARSON + MADDI Studie II	40	54	16.35	0.3028	12.00	12.33	0.81	0.95
PEARSON + MADDI Studie III	69	54	11.38	0.2107	10.00	10.28	1.57**	0.93
V 2	75	67	11.0533	0.1650	6.8	10.1231	1.2643**	0.9343
V3/4	33	67	15.0909	0.2252	10.5	13.8681	0.9931	0.9596
V _{ex} I	300	51	13.7067	0.2688	9.5	11.5897	1.0889**	0.9493
V _{ex} I'	300	49	12.7933	0.2610	8.8	11.3407		0.9502

**) Signifikant auf dem 1 % Niveau bei einem zweiseitigen Signifikanztest

Da beiden Instrumenten dasselbe theoretische Konstrukt und dieselbe Operationalisierungshypothese zugrunde liegt, sollten sich Unterschiede, die sich aus einer Übersetzung der Items bzw. ihrer sinngemäßen Abänderung ergeben, auf beobachtete Zusammenhänge zwischen demographischen Variablen und Neugierausprägungen nicht auswirken dürfen. Ihre Nachprüfung an dieser Stelle hat also eine andere Funktion als in der Untersuchung von PEARSON und MADDI. Die beiden Autoren wollten an Hand solcher demographischer Variablen direkt oder über den Vergleich von Gruppenwerten die Generalität ihres Konstrukts überprüfen¹⁾.

Bei einer Gegenüberstellung der Testergebnisse auf der folgenden Seite (Tab. 22) fällt auf, daß die Untersuchungsteilnehmer von VexI verglichen mit den Befragten der Studie II²⁾ von PEARSON und MADDI sich in der durchschnittlichen Neugierausprägung (Mittelwert pro Item) voneinander unterscheiden.

Der Mittelwert ist zwar im letzten Versuch (VexI) auf 0.2688 angestiegen und ist im Vergleich zu den durchschnittlichen Neugierwerten der vorangegangenen Versuche

-
- 1) Je allgemeiner (nicht i.S. des wissenschaftstheoretischen Begriffs der Allgemeinheit) ein Test, um so vielseitiger ist er anwendbar; je spezifischer, um so größer ist seine diskriminierende Validität (vgl. CRONBACH, 1966, S. 357). Vergleicht man diese Desiderata des methodischen Sprachgebrauchs mit den Regeln methodologischen Sprachgebrauchs, dann legt die Definition des Begriffs lediglich fest, daß die Disposition relativ stabil sein soll. Situationspezifische Variationen sind also nicht erwünscht. Alters- oder geschlechtsspezifische Unterschiede würden lediglich empirische Regelmäßigkeiten beschreiben, die erklärungsbedürftig sind z.B. durch eine Theorie des Neugierverhaltens. Zu solchen empirischen Regelmäßigkeiten würde auch die hier überprüfte Aussage zählen: "Wenn jemand freiwillig sich für die Teilnahme an einer Untersuchung meldet, dann ist er neugieriger als eine Person, die sich nicht meldet" (vgl. Abschnitt 22311223).
 - 2) Die Versuchspersonen sind sich hinsichtlich ihres Bildungsstandes und im Hinblick auf die Altersgruppe am ähnlichsten.

V2 und V3/4 am höchsten¹⁾, er liegt aber immer noch unter dem Mittelwert, der für die Befragten der amerikanischen Studie II errechnet wurde (0.3028). Ein formaler Mittelwertvergleich soll daher die Frage klären, ob die Oberschülerinnen der deutschen Untersuchung signifikant weniger neugierig sind als die vergleichbaren Teilnehmer der amerikanischen Untersuchung.

Bei festgestellter homogener Varianz beider Stichproben ergibt sich ein t-Wert von $t = 1.3389$, der bei 338 Freiheitsgraden und einem zweiseitigen Test innerhalb der 5 % Signifikanzgrenze liegt.²⁾

Da die Streuungen der Testrohwerte von VexI und Studie III nicht bedeutsam voneinander abweichen und die Reliabilitätskoeffizienten in allen Untersuchungen annähernd gleich hoch sind, bleibt eine Kennziffer für die Verteilung der Testrohwerte übrig, die signifikante Unterschiede vermuten läßt. Die Ergebnisse aus V 3/4 ausgenommen, sind die Verteilungen der Testrohwerte aus V2 und VexI beides größere Stichprobe signifikant rechtsschief. Da zwei Gründe für das Zustandekommen einer asymmetrischen Rohwertverteilung - nämlich heterogene Analysestichprobe und mangelhafte Konstruktion der Skala - auszuschließen sind, bleibt als mögliche Erklärung eine von der Testkonstruktion unabhängige Verteilung des hier untersuchten Persönlichkeitsmerkmals übrig (vgl. LIENERT, 1967, S. 176). Dies wäre zum Bei-

- 1) Unter Umständen hat sich sowohl die veränderte Instruktionsweise, die die Wichtigkeit einer Präferenzwahl noch stärker hervorhob, als auch die spätere Darbietung des Tests im Fragebogen positiv ausgewirkt. Die akzentuiertere Instruktionsweise war für V2 und V 3/4 gleich, während erstmals in VexI der Test nicht mehr an erster Stelle des Fragebogens stand.
- 2) Eine Korrektur der unterschiedlichen Skalenslängen (54 Items gegenüber 51 Items) durch Addition von 3 "missing-data"-Items ergibt einen fiktiven aber realistischeren Mittelwert für das deutsche Sample von $\bar{X} = 14.5131$. Erwartungsgemäß fällt der t-Wert dann noch niedriger aus und beläuft sich auf $t = 0.9316$.

spiel der Fall, wenn eine geschlechtsspezifisch bedingte Präferenz für bekanntere Wortvergleiche beobachtbar wäre. PEARSON und MADDI hatten in ihrer Untersuchung weder Alters- noch Geschlechtsunterschiede, wohl aber Bildungsunterschiede bei der Beantwortung des Tests festgestellt. Das geringste Gewicht ist jedoch ihren Ergebnissen hinsichtlich nicht beobachteter Geschlechtsunterschiede beizumessen, da die Zahl der weiblichen Befragten sehr gering war.

Glaubhaft wären solche Unterschiede insofern, als Ängstlichkeit und Neugierdisposition als zwei inkompatible Persönlichkeitseigenschaften anzusehen sind, die eine negative Korrelation vermuten lassen könnten. Ängstlichkeit ist bei Mädchen jedoch stärker ausgeprägt. Nach dieser Überlegung wären geschlechtsspezifische Unterschiede zumindest plausibel. Diese Vermutung läßt sich aber nur an einer männlichen Stichprobe nachprüfen.

Eine alternative Erklärung für die signifikant schiefe Verteilung bestünde darin, daß die Befragten der Stichproben mit niedrigeren Mittelwerten und einer signifikanten Rechtsschiefe gleichzeitig keine Freiwilligen waren. Die Versuchsteilnehmer von Studie III beantworteten den Fragebogen innerhalb ihrer Kursstunden und die Gymnasiastinnen innerhalb ihrer Schulstunden. Es ist aber denkbar, daß Personen, die sich freiwillig für eine Untersuchung zur Verfügung stellen, größere Neugierdispositionen aufweisen, als Personen, die von sich aus keine Anstrengungen unternehmen, um an einer mitmachen zu können. Allerdings ist aus den Angaben von P + M nicht zu entnehmen, wie die Freiwilligen rekrutiert wurden. Diese Annahme, daß über die Freiwilligkeit der Teilnahme eine Selektion stattgefunden hat,

läßt sich zumindest in dieser Untersuchung prüfen¹⁾).

Vorher sollten aber die übrigen Merkmalsrelationen überprüft werden: P + M hatten keine Altersunterschiede festgestellt. Wenn dies auch für die Befragungen hier zutrifft, dürften zwischen den wichtigsten Altersgruppen keine Antwortunterschiede auftreten. Zur Vereinfachung wurden die Klasse 11 und die Klasse 12 bzw. 13 gegenübergestellt.

Ein Mittelwertvergleich lieferte einen F-Wert von $F_{1,298} = 0.3099$, der kleiner als 1 und somit nicht signifikant ist.²⁾ Von Altersunterschieden, die eine geringere Variationsbreite umfassen, auf der anderen Seite aber einen wichtigen Lebensabschnitt repräsentieren - kann also auch in dieser Untersuchung nicht ausgegangen werden.

Ein weiterer Vergleich ist über zwei in beiden Untersuchungen erfaßte Variablen durchführbar. P + M hatten keine signifikante Korrelation der Neugierskala mit der sozialen Wünschbarkeit nach CROWNE-MARLOWE festgestellt, die in deutscher Übersetzung auch hier den Versuchspersonen dargeboten wurde.

Tab. 23 zeigt, daß in allen drei Untersuchungen der Antwortstil einer Person unabhängig von seinen geäußerten Präferenzen für gewohnte oder weniger gebräuchliche Wortvergleiche war. Der Signifikanztest wurde für das 5 % Niveau (*) und das 1 % Niveau (**) durchgeführt.

1) Vgl. hierzu den Abschnitt 22311223: Beziehung zu der offenen Verhaltensweise "aktive Informationssuche". Hierbei zeigten zwar Personen, deren Interesse an neuen Situationen über die soziale Neugierskala erfaßt wurde, unterschiedliches Verhalten, nicht jedoch Personen mit mehr oder weniger ausgeprägten Vorlieben für ungewohnte Sprachvergleiche.

2) Klasse 11 (N=111) erzielte einen Mittelwert von 12.5132, während die Schülerinnen der Unter- und Oberprima auf einen durchschnittlichen Neugierwert von $\bar{X} = 13.2703$ (N = 189) kamen.

Das zweite Konstrukt bezieht sich auf ein alternatives Neugierkonstrukt "Curiosity", das aktive jedoch überwiegend exteroceptive also stärker konative, soziale Neugieräußerungen kennzeichnen soll im Gegensatz zum aktiven interoceptiven, kognitiv orientierten Neugierbedürfnis des Similes Preference Inventory, der sprachlichen Neugierskala N1.

Die Korrelationskoeffizienten für dieses Konstrukt sind in der zweiten Spalte aufgeführt. Die hier entwickelte soziale Neugierskala N2 ist mit dem Abwechslungsbedürfnis "curiosity" vergleichbar. Allerdings stehen als Vergleichswerte für die amerikanischen Befragungen Studie II und III nur die Daten des projektiven Tests zur Verfügung. Die bekanntlich relativ geringen Reliabilitäten projektiver Testverfahren erschweren einen Vergleich. So erreicht in Studie III - von PEARSON und MADDI leider nicht weiter kommentiert - die Korrelation r_{x_2y} das 5 % Signifikanzniveau ($r_{x_2y} = .30$), während in Studie II die sprachliche Neugierskala mit dem Curiosity-Test negativ assoziiert ist. Auch hier zeigt sich, daß Studie III die ähnlichsten Testergebnisse im Vergleich zu Vex I liefert.

Tab. 23: Produkt-Moment-Korrelationen zwischen der sprachlichen Neugierdisposition (y) und der sozialen Wünschbarkeitsskala nach CROWNE-MARLOWE (x_1) sowie der projektiven Testform "Curiosity" (x_2) in Studie II und III bzw. der dem Konstrukt nach ähnlichen sozialen Neugierskala N2 in Vex I (x_2)

Untersuchung	N	r_{x_1y}	r_{x_2y}
Studie II P + M	40	-.15	-.21
Studie III P + M	69	-.09	.30*
Vex I	300	-.08	.21**

Zusammenfassend weisen die Testergebnisse der amerikanischen Studien von PEARSON und MADDI einige Ähnlichkeiten mit der hier übersetzten Skala auf. Die Reliabilitätskoeffizienten und Streuungsmaße unterscheiden sich nicht. Ebenso kann in beiden Untersuchungsreihen keine altersbedingte unterschiedliche Antworttendenz festgestellt werden.

Statistisch unabhängig hat sich in derselben Weise die Beziehung zur sozialen Wünschbarkeitsskala von CROWNE und MARLOWE erwiesen. Antwortstil und Präferenz für ungewohnte oder weniger gebräuchliche Wortvergleiche scheint demnach in keinem Zusammenhang zu stehen.

P + M hatten nach ihren Daten keinen Hinweis auf geschlechtsspezifische Präferenzen gefunden. Dies läßt sich in dieser Untersuchung nicht nachprüfen, da alle drei Befragungen mit weiblichen Personen durchgeführt wurden. Geschlechtsspezifische Präferenzen könnten aber eine Erklärung für die signifikanten Abweichungen der Testrohwertverteilung von einer normalverteilten Population abgeben. Eine alternative Erklärung bestünde darin, daß freiwillige Teilnehmer sich durch höhere Neugierskores auszeichnen im Vergleich zu Nicht-Freiwilligen. Diese Vermutung muß - wie später gezeigt werden kann - aufgegeben werden.

Ein Mittelwertsvergleich zwischen zwei vergleichbaren Stichproben ergab keinen signifikanten Unterschied, der angesichts der Verteilungsasymmetrie allerdings von geringerer Bedeutung ist. Parallele Beziehungen der übersetzten Skala zeigen sich auch bei einem Vergleich der Korrelationen der sprachlichen Neugierskala N1 mit der sozialen Neugierskala N2, die dem Konstrukt der "curiosity" am nächsten kommt.

2231122 Validierungsversuche für die sprachliche
und soziale Neugierskala N1 und N2

22311221 Korrelation der beiden Neugiermessungen

Die soziale Neugierskala N2 sollte in Ergänzung zur sprachlichen Neugierskala N1 komplexere und heterogene Situationen beschreiben, die außerdem nicht auf den sprachlichen Bereich begrenzt sind, sondern soziale Stimuli enthalten. In den Begriffstermen von PEARSON und MADDI wird die sprachliche Neugierskala N1 als aktive und interoceptive kognitive Form des Bedürfnisses nach Abwechslung klassifiziert. Die soziale Neugierskala könnte dann der aktiven exteroceptiven, also nach außen gerichteten stärker sozial orientierten Form der Neugiersuche bezeichnet werden.¹⁾

Diese Neugierform wird als "curiosity" bezeichnet und korreliert mit der von P + M entwickelten Skala mit $r=.30$ in der empirisch ähnlichsten Stichprobe. Alle errechneten Korrelationskoeffizienten der Neugierskala P + M mit den übrigen projektiven Skalen leiden allerdings unter der geringen Reliabilität der projektiven Verfahren.

Immerhin ist nach dieser Konzeptdifferenzierung ein ähnlicher Zusammenhang zu erwarten. Die Produkt-Moment-Korrelation der N1- und N2-Skalen beläuft sich auf $r=0.2110$. Dieser Koeffizient ist auf dem 1 % Niveau signifikant. Der entsprechende non-parametrische Korrelationskoeffizient, der angesichts der nicht-normalen Randverteilung einer Variablen unter Umständen zu ande-

1) Die aktive, interoceptive Form der Neugierde wird für die projektive Messung ("novelty of production") beschrieben als "the degree to which stories show plot and character treatment which is unusual", während die exteroceptive gleichfalls aktive Neugieräußerung folgende Handlungsweisen kennzeichnet: "the posing of questions and concern with obtaining new information with which to answer them".

ren Ergebnissen führen kann, beträgt $r_s = 1665$ und ist gleichfalls auf dem 1 % Niveau signifikant. Die Assoziation beider Operationalisierungen ist also nicht zufällig, die "erklärte" gemeinsame Varianz ist jedoch äußerst niedrig. Knapp 5 % der Varianz einer Variablen werden durch den Beitrag der anderen Variablen "erklärt". Der erzielte Koeffizient von 0.21 entspricht zwar ungefähr den Konstruktprognosen von P + M, als Validitätskoeffizient kann er kaum befriedigen, solange die mangelnde Assoziation beider Operationalisierungen nicht in Übereinstimmung mit den verwendeten theoretischen Konstrukten auf der Grundlage theoretischer Erwägungen erklärt werden kann. Im methodischen Sprachgebrauch heißt das, daß für zwei Testformen mit befriedigender Reliabilität und geringer Interkorrelation ein gemeinsames Außenkriterium gefunden werden muß, das für beide Testformen hohe Validitätskoeffizienten liefert. Dann erst könnte man davon ausgehen, daß beiden Testformen dasselbe Konstrukt zugrunde liegt.

Es ist klar, daß dieser Nachweis nicht in einer einzigen Untersuchung geliefert werden kann, zumal auch die empirische Begriffsbildung aus theoretischen Erwägungen profitieren würde. Diese Überlegungen wurden in dem explizierten Validitätsbegriff ausführlicher diskutiert (vgl. Abschnitt 2133142).

Allerdings kann man nicht von vornherein annehmen, daß die verfügbaren Theorien auch in der Lage sind, bei der Selektion sehr spezifischer Situationen, die als Kriterien oder Items in Frage kommen, behilflich zu sein. Sicher ist jedoch, daß eine durch die Operationalisierungen entstandene Konstruktendifferenzierung der N1 im Vergleich zur N2-Skala theoretisch integrierbar ist. Dann erst wäre eine geplante Konstruktvalidierung beider Skalen in weiteren Untersuchungen sinnvoll. Was in einer ersten Untersuchung realisierbar ist, ist daher eher als eine explorative Suche nach empirischen Regelmäßigkeiten zu verstehen, die für eine Skala oder auch für beide Skalen gelten.

Unter diesem Gesichtspunkt war einmal die Altersvariation der N2-Skala interessant, die für die N1-Skala bereits verneint werden konnte. Zum anderen soll im folgenden der Zusammenhang zu einem Außenkriterium ("Schul- und Ortswechsel") und einer beobachteten Verhaltensweise untersucht werden.

22311222 Beziehung zu dem Kriterium Orts- und Schulwechsel und die Altersvariation beider Neugiermessungen

Bezogen auf die sprachliche Neugierskala N1 stellte sich in den beiden als wichtig angenommenen Altersklassen der Schülerinnen in Klasse 11 und Klasse 12 bzw. 13 eine unterschiedliche Antwortbereitschaft heraus. Die Schülerinnen der 11. Klasse, also der ersten Oberstufenklasse waren signifikant weniger an neuen Situationen interessiert als die Schülerinnen der letzten Schulklassen 12 und 13, obwohl die soziale Erwünschtheit keine Rolle gespielt zu haben scheint. Zwischen der N2-Skala und der SD-Skala existiert kein statistisch bedeutsamer Zusammenhang ($r=0.0654$).

Das Außenkriterium Schul- und Ortswechsel steht dagegen mit keiner der beiden Skalen in einem erkennbaren Zusammenhang. Für die N1-Skala wurde ein punktbiserialer Korrelationskoeffizient von $_{pbis}r_{tc} = -0.1146$ und für die N2-Skala von $_{pbis}r_{tc} = 0.0994$ errechnet. Die entsprechenden höheren biserialen Koeffizienten belaufen sich auf $_{bis}r_{tc} = -0.1603$ bzw. $_{bis}r_{tc} = 0.1391$. Obwohl die erfaßten Kriterien äußerst einfach waren und daher

zu kritisieren sind,¹⁾ muß gesagt werden, daß sich für beide Teststrophwerte praktisch kein Zusammenhang mit dem erhobenen Kriterium abbilden läßt. Es ist dies die zweite Null-Beziehung der beiden Skalen zu einer dritten Variablen.

22311223 Beziehung zu einer offenen Verhaltensweise
'aktive Informationssuche'

Als letzte und aufschlußreichste Validierung der Neugiermessungen kann die Prüfung folgender Hypothese angesehen werden:

Wenn eine Person neugierig ist, wird sie eher Informationsmaterial anfordern, das der Vorbereitung weiterer Untersuchungen dient, als eine Person, die weniger neugierig ist.

Die behauptete Beziehung läßt sich über eine Verhaltensmessung nachprüfen, die als Teil eines Validierungsversuches für die abhängige Variable Einstellungsbildung konstruiert war: Der Versuchsteilnehmer wurde gegen Schluß des Fragebogens über ein angeblich stattfindendes

- 1) Ein Ortswechsel wurde dann unterstellt, wenn die besuchte Grundschule 50 km von dem jetzigen Schulort entfernt war. Damit sollte ein km-Bereich gewählt werden, der sowohl für die Großstadt Stuttgart als auch für die kleineren Schulorte wie Schwäbisch Hall etc. bedeutsam war. Größere und damit sicherere Entfernungen konnten angesichts ihrer Seltenheit nicht festgesetzt werden.

Unter Schulwechsel wurde ein Wechsel der Schule durch Ortswechsel oder Wechsel der Schule an demselben Ort unter Beibehaltung oder auch Wechsel des besuchten Schultyps verstanden. Diesen Indikatoren liegt die ungeprüfte und daher natürlich anzugreifende Annahme zugrunde, daß Personen, die Ort oder Schule gewechselt haben, mehr Erfahrungen mit neuen Situationen gesammelt haben und daß somit die Chance besteht, daß sich aufgrund überwiegend positiver Erfahrungen in neuen Situationen eine optimistische generalisierte Erwartung bezüglich neuer Situationen aufbaut, d.h., daß in neuen Situationen, deren Konsequenzen definitionsgemäß schwierig vorherzusagen sind, positive Konsequenzen antizipiert werden.

Rollenspiel unterrichtet. Zur Vorbereitung dieses Rollenspiels sollte Informationsmaterial zum Thema Kabelfernsehen verschickt werden. Wer sich dafür interessierte, konnte unter Wahrung der Anonymität - die Karte war herauszutrennen - eine Postkarte ausfüllen und das Informationsmaterial anfordern. Welcher Art die angeforderten Informationsunterlagen waren, diente einer Verhaltensvalidierung der Einstellung gegenüber dem subjektiv unbekannten Einstellungsobjekt Kabelfernsehen (vgl. A 2.5 "EFVAL"). In diesem Zusammenhang ist lediglich die Frage interessant, ob sich Personen, die unter Preisgabe ihrer Adresse Zusatzinformationen anfordern, von den anderen Personen, die die Karte unausgefüllt ließen¹⁾, im Hinblick auf bestimmte Merkmale unterscheiden.

Von den 300 Schülerinnen hatten 79 Personen die Karte vollständig ausgefüllt und abgegeben. Es verblieben 221 Personen, zu denen auch 16 Schülerinnen gerechnet wurden, die Antwortkarten mit unvollständigen Angaben abgeliefert hatten.

Nach einer einfachen Varianzanalyse für die Gruppe der Interessenten gegenüber der Gruppe, die kein Informationsmaterial angefordert hatte, ergibt sich im Hinblick auf die beiden Neugiermessungen N1 und N2 folgendes Bild:

Personen mit einer Präferenz für ungewohnte bzw. häufige Wortvergleiche sind in beiden Gruppen gleichermaßen vertreten, d.h. hinsichtlich der sprachlichen Neugierskala N1 ist zwischen beiden Gruppen kein signifikanter Unterschied beobachtet worden. Mit einem F-Wert von $F = 0.00$ (df 1,298) ist die Varianz innerhalb der Gruppen größer als zwischen den Gruppen und die Wahrscheinlichkeit für die Nullhypothese, daß sich die beiden

1) Vgl. die Instruktion in Abschnitt 22314. Die Anmeldung war natürlich freiwillig. Die Instruktion ist auch nicht mündlich wiederholt worden. Dies hätte die Zahl der Interessenten sicher erhöht.

Gruppen nur zufällig unterscheiden, beträgt nahezu 1. Damit läßt sich die oben vermutete Erklärung für die asymmetrische Verteilung der Testrohwerte, daß nicht-freiwillige Teilnehmer weniger neugierig sind, mit einiger Sicherheit als unzutreffend ausscheiden.

Anders lautet das Ergebnis für die soziale Neugier-skala N2. Der F-Wert von 12.1724 (df 1,298) ist hochsignifikant ($p = 0.0009$). Nach den Mittelwerten beider Gruppen zu urteilen, haben die Personen, die zusätzliches Informationsmaterial angefordert haben, einen signifikant höheren Neugierwert auf der Skala erzielt ($\bar{X} = 48.0506$) gegenüber der anderen Gruppe, die ein unterdurchschnittliches Bedürfnis nach Abwechslung in komplexen sozialen Situationen aufweist ($\bar{X} = 43.8054$).

Eine Erklärung für die beobachteten Unterschiede könnte in einem 'demand'-Effekt zu suchen sein. Nicht die angekündigte Durchführung eines Rollenspiels, die den meisten Schülerinnen unbekannt gewesen sein dürfte, auch nicht das sie erwartende Informationsmaterial wäre dann handlungsmotivierend gewesen, sondern das Bemühen, dem Experimentator zu gefallen. Trifft dies zu, müßte sich diese Antworttendenz der Interessenten in höheren Werten auf der sozialen Erwünschtheitsskala niederschlagen.

Ein F-Test für die SD-Variable in Abhängigkeit der beiden Gruppen spricht jedoch nicht für diese Alternativ-erklärung: ein Unterschied zwischen beiden Gruppen ist unwahrscheinlich ($F = 0.0368$; df 1,298; $p = 0.8422$). Auch das anfängliche Interesse für das Einstellungsobjekt Fernsehen (EFERN I) war in beiden Gruppen gleich groß ($F = 0.3094$; df 1,298; $p = 0.5855$).

Die Neugiervariable N2 ist also die einzige Variable, die zwischen beiden Gruppen diskriminiert.

Im Gegensatz hierzu scheint kein Zusammenhang zwischen der ersten Neugiermessung über die sprachliche Präferenz von ungewohnten Wortvergleichen und der Freiwilligenaktivität zu bestehen. Sowohl die Gruppe der Interessenten als auch die Gruppe der Inaktiven zeigt dieselben Werte auf der N1-Skala. Dies steht zwar im Einklang mit den Konstruktdifferenzierungen, die beiden Konstrukten aktive Neugieräußerungen zuschreibt, jedoch nur der eigentlichen "curiosity" eine nach außen auf soziale Interaktionen gerichtete Neugierde attestiert. Die Konstruktdefinitionen sind jedoch zu unpräzise, um ex ante bestimmte Verhaltensweisen voraussagen und andere ausschließen zu können. Es kann sich also nur um eine export-Zuordnung handeln, die weiterer Klärung bedarf.

Obwohl bisher noch kein gemeinsames Kriterium gefunden wurde, das für beide Operationalisierungen relevant war, kann zumindest eine diskriminierende Validierung beansprucht werden. Angesichts der signifikanten Interkorrelation beider Konstrukte sollte aber von einer Konstruktähnlichkeit, die sich sinnvoll nur über theoretisch fundierte Hypothesen prüfen läßt, weiter ausgegangen werden.

22311224 Zusammenfassung

Nachfolgende Übersicht (Nr. 3) faßt die gefundenen Beziehungen beider Neugiermessungen zusammen. Zwei Sterne bezeichnen wieder ein Signifikanzniveau von $p < 0.01$:

Übersicht 3: Validitätsaspekte für beide Neugiermessungen N1 und N2

Relations- kennzeichnung	Sprachliche Neuigarskala N1	soziale Neuigarskala N2	Vergleichs- ergebnis
(1) Gemeinsamer Validitäts- koeffizient		$r_{tc} = 0.211^{**}$	$p < 0.01$
(2) Punktbiserialer Validitäts- koeffizient mit dem Außen- kriterium "Orts- bzw. Schul- wechsel"	$pbisr_{tc} = -0.1146$ ($bisr_{tc} = -0.1603$)	$poisr_{tc} = 0.0994$ ($bisr_{tc} = 0.1391$)	Gleiche Null- beziehung
(3) Korrelation mit dem Kon- strukt der sozialen Wünsch- barkeit (SD-Skala)	$r_{tc} = -0.0745$	$r_{tc} = 0.0654$	Gleiche Null- beziehung
(4) Altersvariation der beiden Skalen: Unterschied zwi- schen Klasse 11 und Klasse 12 + 13	$r = 0.3099$ 1,298 n.s. $\bar{X}_{11} = 22.5132$ $\bar{X}_{12/13} = 13.2703$	$r = 4.4060^{**}$ 1,298 $p = 0.0037$ $\bar{X}_{11} = 43.7037$ $\bar{X}_{12/13} = 47.0000$	Gleichgerich- tete, aber un- terschiedlich sign. Bezie- hung
(5) Neugiermotiv und freiwil- lige Teilnahme	$r = 0.00$ 1,298 n.s.	$r = 12.174^{**}$ 1,298 $p = 0.0009$ $bisr_{tc} = 0.2678$	Unterschied- lich sign. Be- ziehung

Die Interkorrelation beider Operationalisierungen ist auf dem 1 % Niveau signifikant. Trotzdem kann die Interkorrelation beider Meßoperationen nicht als besonders hoch angesehen werden, ein Vorteil, wenn es gelingt, ein gemeinsames Außenkriterium für beide Testformen zu finden. Das in dieser Untersuchung erhobene Außenkriterium Schul- und Ortswechsel steht in keinem Zusammenhang mit beiden Skalen. Gleichfalls sind Antworttendenzen, sozial Erwünschtes zu äußern, mit keiner der beiden Skalen in Verbindung zu bringen. Unterschiedlich ist die Altersvariation der beiden Instrumente. Während die älteren Schülerinnen der letzten beiden Schuljahre signifikant häufiger Präferenzen für neue soziale Situationen zeigten als die Schülerinnen der 11. Klasse, war das sprachliche Abwechslungsbedürfnis in allen Oberstufenklassen gleich verteilt.

Personen mit höherer sozialer Neugierde interessierten sich auch in signifikant größerem Maße für die Teilnahme an weiteren Untersuchungen bzw. unternahmen Initiativen, sich mit zusätzlichem Informationsmaterial zu dem eben Gehörten versorgen zu lassen. Personen mit ausgeprägteren Präferenzen für Ungewohntes im sprachlichen Bereich beteiligten sich nicht signifikant häufiger an der Informationssuche als Personen, die sehr gebräuchliche Wortvergleiche attraktiver einstufen. Da der sprachlichen Neugierskala das Konzept einer aktiven aber kognitiv orientierten Neugierdisposition zugrunde liegt im Unterschied zur sozialen Neugierskala, die dem Curiosity-Konzept einer aktiven exterozeptiven sozial orientierten Neugierdisposition am nächsten kommt, ist eine kompatible Ex-Post-Erklärung möglich, die Konstruktdefinitionen sind aber für Verhaltensprognosen zu wenig präzise.

Die Hypothesenprüfung in Abschnitt 2232 stellt für die Beurteilung der beiden Neugiermessungen eine weitere und nun theoretisch fundiertere Prüfinstanz dar.

22312 Subjektive Inzentivwerte (Is)

Das Verfahren zur Messung der 13 Inzentivwerte ist ausführlich in Abschnitt 2123 erörtert worden. Es handelt sich um eine modifizierte Form des Paarvergleichs (vgl. LANGENHEDER 1973). Die zu beurteilenden Zielwerte¹⁾ sind in Vierergruppen zusammengefaßt. Je Block wird ein Item ausgewählt, das der Versuchsperson am attraktivsten erscheint. Mit insgesamt 13 Blöcken ergibt sich pro Zielitem ein Maximalskore von 4. Von vorrangigem Interesse ist also ein Antwortskore, ein Maßstab für die Präferenzen der Versuchsteilnehmer und nicht ein Objektskore, d.h. die relative Lokalisierung der beurteilten Objekte auf eine Zustimmungsdimension.²⁾

Um die durchschnittlichen Bewertungen der experimentell angesprochenen den nicht-experimentellen Inzentivwerte gegenüberstellen zu können, sind in Tab. 24 die Häufigkeiten der 13 Zielwerte aufgeführt. Die Zahlen in Klammer kennzeichnen die Häufigkeiten, die nach einer Testwiederholung ausgezählt wurden. Die letzte Spalte der Tabelle enthält die Mediane. Tab. 25 beginnt in Spalte 2 mit dem Mittelwert und der Standardabweichung in Spalte 3. Spalte 4 bezieht sich auf den Mittelwert beider Testfolgen IsI und IsII. Die Zahlen in Klammer darunter geben die Rangordnung der Mittelwerte wieder. Daraus wird klar ersichtlich, daß die 5 experimentellen Zielwerte, die in der ersten Hälfte der Tabelle eingetragen sind (Nr. 2, 7, 8, 9, 10), zu den attraktivsten Zielen (Rangplatz 2 bis 6) gehören. Lediglich das nach

-
- 1) Die fehlerhaften Angaben zweier Vpn wurden zum Teil durch interindividuelle Schätzwerte oder - soweit dies durch die Testwiederholung möglich war - intra-individuelle Skores ersetzt.
 - 2) Um einem solchen Kontinuum Intervallskalenniveau zusprechen zu können, ist eine vollständige Datenmatrix der Itemurteile pro Person notwendig (vgl. Abschnitt 2123).

Tab. 24 : Häufigkeitsverteilung der 13 Inzentivwerte (Is) und ihre Mediano.
Die Werte der Testwiederholung (IsII) sind eingeklammert und die
experimentellen Zielitems (2, 7, 8, 9, 10) eingekreist (N = 300).

Inzentivwerte Is I (Is II) N = 300	Skore 0	1	2	3	4	Median
1 Umgang und persönlicher Kontakt mit Menschen	24 (45)	41 (74)	99 (82)	84 (64)	52 (83)	2.3585 (1.8780)
② Möglichkeit, anderen Menschen zu helfen	68 (47)	75 (83)	69 (74)	40 (48)	48 (48)	1.6013 (1.7704)
3 Hohes Einkommen	238 (234)	36 (46)	21 (13)	3 (6)	1 (1)	0. (0.)
4 Leben gemäß religiösen od. weltanschaul. Vor- stellungen	220 (208)	39 (50)	29 (20)	7 (15)	5 (7)	0. (0.)
5 Gesunde, wenig anstren- gende Lebensweise	196 (223)	74 (51)	23 (18)	7 (6)	0 (2)	0. (0.)
6 Ansehen, Anerkennung und Erfolg	174 (174)	63 (69)	39 (37)	17 (14)	7 (6)	0. (0.)
⑦ Selbständigkeit und Unabhängigkeit	83 (84)	76 (86)	85 (67)	43 (39)	13 (24)	1.3816 (1.2674)
⑧ Mitwirkung bei der Er- haltung und Verbesserung best. Verhältnisse	107 (120)	96 (84)	53 (55)	30 (30)	14 (11)	0.9478 (0.8571)
⑨ Gleiche Chancen für alle	129 (112)	101 (83)	53 (70)	14 (23)	3 (10)	0.7079 (0.9579)
⑩ Zeit für Familie und Privatleben	45 (56)	88 (74)	101 (73)	46 (70)	20 (27)	1.6684 (1.7741)
11 Sicherheit und krisen- feste Existenz	130 (152)	86 (73)	49 (41)	28 (20)	7 (14)	0.7326 (0.)
12 Verantwortungsvolle Aufgabe, hohe Anforde- rungen	215 (202)	58 (55)	20 (28)	5 (12)	2 (3)	0. (0.)
13 Möglichkeit zur Führung und Leitung anderer Menschen	204 (227)	80 (44)	9 (17)	7 (9)	0 (3)	0. (0.)

Tab. 25: Mittelwerte, Standardabweichungen, Mediane und Stabilitätskoeffizienten
(r_s , r_{tt}) für 13 Inzentivwerte der ersten und zweiten Messung (Is I, Is II)
(N = 300)

1			2	3	4	5	6	7	8
Zielwerte									
Item Text Nr.		Mes- sung	$\bar{X}$	s	$\bar{X}_{I+II}$	s_{I+II}	Median	Rang Korre- lationsko- effizient r_s	Produkt- Moment- Korr. r_{tt}
2	Möglichkeit, an- deren zu helfen	I	1.75	1.367	1.8200	2.4503	1.6013	0.6831**	0.6879**
		II	1.89	1.300	(2)		1.7704		
7	Selbständigkeit und Unabhängig- keit	I	1.43	1.160	1.4383	2.1821	1.3816	0.6630*	0.6478**
		II	1.44	1.244	(4)		1.2674		
8	Mitwirkung bei d. Erhaltung u. Verbes- serung bestehender Verhältnisse	I	1.17	1.155	1.1317	2.0690	0.9478	0.6455**	0.6221**
		II	1.09	1.142	(5)		0.8571		
9	Gleiche Chancen für alle	I	0.87	0.931	0.9983	1.8628	0.7079	0.6494**	0.6698**
		II	1.13	1.106	(6)		0.9579*		
10	Zeit für Familie und Privatleben	I	1.69	1.104	1.7433	2.1299	1.6684	0.6424**	0.6462**
		II	1.79	1.243	(3)		1.7741		
1	Umgang und per- sönlicher Kontakt	I	2.33	1.149	2.1150	2.1190	2.3585	0.5593**	0.5838**
		II	1.90	1.232	(1)		1.8780		
3	Hohes Einkommen	I	0.30	0.672	0.3083	1.2040	0.	0.6252**	0.5877**
		II	0.31	0.680	(13)		0.		
4	Leben gem. rel. od. weltanschaul. Vorstellungen	I	0.46	0.884	0.5017	1.7635	0.	0.7439**	0.7883**
		II	0.54	0.981	(9)		0.		
5	Gesunde, wenig anstrengende Le- bensweise	I	0.47	0.737	0.4233	1.3403	0.	0.6170**	0.6373**
		II	0.38	0.745	(11)		0.		
6	Ansehen, Anerken- nung und Erfolg	I	0.73	1.037	0.7150	1.8525	0.	0.7025**	0.6719**
		II	0.70	0.989	(8)		0.		
11	Sicherheit und kri- senfeste Existenz	I	0.99	1.086	0.9450	2.0610	0.7326	0.6533**	0.7013**
		II	0.90	1.149	(7)		0.		
12	Verantwort. Auf- gaben, hohe An- forderungen	I	0.40	0.744	0.4667	1.4795	0.	0.5755**	0.6319**
		II	0.53	0.892	(10)		0.		
13	Möglichkeit z. Füh- rung u. Leitung an- derer Menschen	I	0.40	0.663	0.3933	0.3119	0.	0.4983**	0.5895**
		II	0.39	0.807	(12)		0.		

den Ergebnissen aus den mit gewissen Vorbehalten als nicht-experimentelles Zielitem übernommene Item Nr. 1 "Umgang und persönlicher Kontakt mit Menschen" ähnelt den experimentellen Zielwerten sowohl in der relativen Attraktivität als auch in den zugeschriebenen subjektiven Wahrscheinlichkeiten, wie der folgende Abschnitt zeigen wird, am stärksten. Die übrigen sieben nicht-experimentellen Inzektivwerte scheinen wiederholt eine geringere Wertschätzung erfahren zu haben.

Es folgen die Rangplätze 7 bis 13.¹⁾

In den beiden letzten Spalten 7 und 8 der Tab. 25 sind die Stabilitätskoeffizienten für die einzelnen Zielwerte aufgeführt, sowohl die Produkt-Moment-Korrelationen (r_{tt}) als auch die non-parametrischen Koeffizienten nach SPEARMAN (r_s). Sie weichen nicht stark voneinander ab. Der Median-Koeffizient der r_s -Koeffizienten beträgt 0.6455, während sich der durchschnittliche Reliabilitätskoeffizient der 13 Produkt-Moment-Korrelationen auf $\bar{r}_{tt} = 0.6512$ beläuft.

In Tab. 26 ist die Korrelationsmatrix der 13 Zielwerte abgebildet. Die Interkorrelationen der experimentell angesprochenen Inzektivwerte sind eingerahmt.

Wie üblich entsprechen die Sternmarkierungen einem 1 %igen (zwei Sterne) oder einem 5 %igen (1 Stern) Signifikanzniveau. Obwohl einige Korrelationen das

1) Gegenüber den Vorversuchen hat sich die Rangfolge der Präferenzen nicht sehr stark verändert. Dominierend sind wieder die affiliativ-altruistischen Lebensziele (Nr. 2, 10, 1), während ideologisch-materialistische Ziele (Nr. 3 "Hohes Einkommen", Rangplatz 13, Nr. 4 (9)) und Führungsaufgaben (Nr. 13 Nr. 12 Rangplatz 12 und 10) weniger geschätzt werden. Eine exaktere Zielstrukturanalyse setzt jedoch nicht nur ein anderes statistisches Verfahren voraus, sondern auch eine Meßmethode, bei der nicht wie in den herkömmlichen Verfahren die quantitativen Bewertungskategorien und die Inhalte der zu bewertenden Objekte konfundiert sind (vgl. FEGER, S. 7).

Tab. 26: Korrelationsmatrix der 13 Zielwerte (ISI); die experimentell angesprochenen Zielwerte (2,7,8,9,10) sind eingerahmt (N = 300)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	1.0000												
2	0.3475**	1.0000											
3	-0.3282**	-0.1643**	1.0000										
4	-0.0379	-0.0345	-0.1563**	1.0000									
5	-0.1753**	-0.1548**	0.1026	0.0314	1.0000								
6	-0.4095**	-0.2893**	0.2022**	-0.1934**	0.0288	1.0000							
7	-0.2573**	-0.2807**	0.0794	-0.1944**	-0.0316	0.0933	1.0000						
8	-0.0498	-0.2138**	-0.1953**	-0.0700	-0.1488**	-0.3211**	0.0918	1.0000					
9	-0.0316	-0.0040	-0.1715**	-0.0812	-0.0178	-0.2327**	-0.1639**	0.0919	1.0000				
10	0.0692	-0.2607	-0.0274	-0.0740	0.1403*	0.1440*	-0.1955**	-0.2962**	-0.2950**	1.0000			
11	-0.2074**	-0.3593**	0.1334*	-0.0526	-0.0963	0.2632**	-0.2124**	-0.1416*	-0.0742	0.2384**	1.0000		
12	-0.2296**	-0.0680	0.0153	-0.0185	-0.1269**	-0.0463	0.0755	0.0521	0.0612	-0.3362**	-0.2242**	1.0000	
13	-0.1674**	0.1426*	-0.0756	0.0299	-0.2727**	-0.1322*	0.0019	0.1209*	-0.0029	-0.2437**	-0.3306**	0.2500**	1.0000

1 %ige Signifikanzniveau erreichen, was angesichts der relativ großen Stichprobe von 300 Personen und einer Anzahl von insgesamt 78 Korrelationen allerdings weniger erstaunlich ist, sind die Interkorrelationen nicht besonders hoch. Unter den experimentellen Inzentivwerten beträgt die höchste negative Korrelation (zwischen Item Nr. 8 und Nr. 10 $r = 0.2962$, d.h. die gemeinsame Varianz beträgt nur knapp 9 %. 3 der 10 Interkorrelationen sind statistisch unabhängig. Man könnte also vermuten, daß die in den Aussagen angesprochenen Zielwerte ausreichend heterogen sind. Die höchste Korrelation eines nicht-experimentellen Items mit einem experimentellen Item kann wie erwartet zwischen dem Item Nr. 1 und dem Item Nr. 2 festgestellt werden. Von den übrigen Interkorrelationen sind ungefähr die Hälfte statistisch unabhängig. Die Beziehung zu den experimentellen Items ist entweder unbedeutsam oder negativ.

Man kann also ex post mit der nach den Ergebnissen des Vorversuches erfolgten Itemauswahl zufrieden sein:

Die experimentellen Items scheinen sich nach den absoluten Interkorrelationen, die gemeinsame Varianzanteile von 0 bis 9 % beschreiben, auf ein ausreichend breit gefächertes Wertsystem zu beziehen. Die nicht-experimentellen Items erfüllen als genügend unähnliche Ziele ihre Distraktorenfunktion. Davon ausgenommen ist Item Nr. 1, das die höchste positive Korrelation mit den experimentellen Items aufweist. Dieses bei der Zusammenstellung der Zielwerte bereits vermutete Ergebnis (vgl. Abschnitt 21232) bestätigt aber zumindest, daß es als experimentelles Item einen teilweise bekannten Wertebereich angesprochen hätte.

Zum Schluß sei noch kurz auf den Zusammenhang mit der sozialen Wünschbarkeitsvariable verwiesen. Wie aus Tab. 27 ersichtlich ist, erreicht keine Korrelation der einzelnen Inzentivwerte mit dem Testrohwert der SD-Skala das Signifikanzniveau. Dies ist insofern er-

staunlich, als zu beurteilende Ziele wie z.B. "Hohes Einkommen" oder "Ansehen, Anerkennung und Erfolg" zwar vielleicht heimlich erstrebt, aber bei einer Befragung unter Umständen dann doch lieber nicht genannt werden. Während andererseits altruistische Ziele wie "Die Möglichkeit, anderen zu helfen" umgekehrt aus denselben Motiven unter Umständen zu häufig genannt werden. Wie die drei Vektoren zeigen, ist jedoch keine einzige der Korrelationen - einschließlich der hier gleichfalls aufgeführten subjektiven Wahrscheinlichkeiten - signifikant.

Tab. 27: Rangkorrelationen der 13 Inzentivwerte des ersten und zweiten Tests (Is 1 - 13) (I); Is 1 - 13 (II) sowie der subjektiven Wahrscheinlichkeiten dieser 13 Inzentivwerte (ps 1 - 13) mit dem Testrohwert der Sozialen Wünschbarkeitsskala (SDS)

SDS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
SDS	.0807	.0637	-.0080	-.0480	.0436	-.0233	-.0509	-.0847	.0268	.0352	.0117	.0831	.0439
SDS	.0934	-.0054	-.0238	-.0558	-.0736	-.0313	-.0248	-.0542	-.0213	-.0029	.0257	.0430	.0068
SDS	-.0037	.0637	-.0054	.0241	.0168	-.0332	-.0374	-.0501	.0753	.0719	.0032	.0712	.0205

Is I Is II Ps

Tab. 28: Häufigkeitsverteilung der subjektiven experimentell angesprochenen (eingekreist Nr. 2, 7, 8, 9, 10) und nicht-experimentellen Wahrscheinlichkeiten für 13 Zielitems und ihre Mediane; N = 300

	Wahrscheinlichkeit, daß Kabelfernsehen das Ziel hemmt oder fördert	Skalenwert											Median
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Umgang und Kontakt mit Menschen	70	23	29	17	12	40	23	41	18	15	12	4.4175
②	Möglichkeit, anderen Menschen zu helfen	14	11	34	10	13	47	40	60	43	13	15	6.0251
3	Hohes Einkommen	7	1	9	7	8	220	23	15	5	5	0	5.0363
4	Leben gemäß rel. od. weltanschaul. Vor- stellung	8	16	16	14	18	168	23	14	18	3	2	4.9643
5	Gesunde, wenig an- strengende Lebens- weise	43	25	23	21	19	62	28	24	18	15	22	4.8062
6	Ansehen, Anerkennung und Erfolg	12	9	8	5	7	155	53	28	12	6	5	5.2031
⑦	Selbständigkeit und Unabhängigkeit	49	21	22	14	15	51	25	28	28	26	21	5.0688
⑧	Mitwirkung b. der Er- haltung u. Verbesse- rung best. Verhältnisse	10	16	12	7	10	10	45	58	51	47	34	7.1896
⑨	Gleiche Chancen für alle	41	14	12	15	8	40	28	37	39	32	34	5.7441
⑩	Zeit für Familie u. Privatleben	93	32	22	19	18	25	23	18	18	14	18	2.6580
11	Sicherheit u. krisen- feste Existenz	12	9	11	6	16	218	16	7	2	1	2	4.9403
12	Verantw. Aufgaben, hohe Anforderungen	13	9	11	13	22	147	30	17	24	8	6	5.0578
13	Möglichk. z. Führung u. Leitung anderer Menschen	12	11	7	9	11	58	51	42	43	29	27	6.3235

22313 Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit (Ps)

Die Versuchsteilnehmer sind nach Empfang der experimentell variierten Aussage des Kommunikators gebeten worden, jeden der 13 Inzentivwerte auf einer graphischen 11-Punkte Schätzsкала im Hinblick auf den Zusammenhang zum Einstellungsobjekt Kabelfernsehen einzustufen¹⁾ (vgl. Abschnitt 2112 und A 2.10).

Die Polenden der Schätzsкала reichen von einer negativen Wahrscheinlichkeitsbeziehung (das Einstellungsobjekt Kabelfernsehen blockiert die Erreichung des i-ten Zieles) über einen angenommenen Null-Punkt (Kabelfernsehen hat mit dem i-ten Ziel nichts zu tun) bis zu einer positiven Wahrscheinlichkeit (Kabelfernsehen trägt in hohem Maße zur Erreichung des i-ten Zieles bei).

In Tab. 28 sind die absoluten Häufigkeitsverteilungen der Wahrscheinlichkeitsurteile für 13 Inzentivwerte und ihr Median aufgeführt.

Reliabilitätsberechnungen für die einzelnen Wahrscheinlichkeitsantworten sind nicht möglich. Eine Meßwiederholung wäre nur innerhalb eines sehr kurzen Zeitraumes durchzuführen gewesen und hätte daher mit Sicherheit unerwünschte Versuchspersonenreaktionen ausgelöst. Innere Konsistenzberechnungen hätten die Entwicklung von 13 getrennten Tests zur Voraussetzung gehabt. Aufwand und die damit gleichfalls verbundene Sensibilisierungsfahr haben gegen ein solches Vorgehen gesprochen. Die Erprobung einer alternativen Meßmethode hätte zwar zu Validitätsinformationen, aber jedoch weniger zu Reliabilitätsindizes geführt (vgl. CAMPBELL und FISKE, 1959).

1) Fehlende Werte für einzelne Items wurden mit Hilfe des interindividuellen Medians der experimentellen Gruppe, der die Vp angehörte, ersetzt. Diese Schätzwerte betrafen insgesamt 9 Items von 6 Vpn.

22314 Messung der abhängigen Variablen: Einstellung gegenüber dem bekannten Einstellungsobjekt Fernsehen (EFERN I/II) und dem subjektiv unbekannten Einstellungsobjekt Kabelfernsehen (EFORM 1, 2, 3 und EFVAL)

Als abhängige Variable wurden zum einen die neue entstandene Einstellung gegenüber dem unbekannten¹⁾ Einstellungsobjekt Kabelfernsehen und zum anderen in wiederholter Messung die Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Einstellungsobjekt Fernsehen erfaßt. Die Messung der letztgenannten Variablen erfolgte im ersten Teil der Befragung (VexI) mit Hilfe einer horizontalen Schätzskala, deren Kontinuum verbal gekennzeichnet war (Starke Vorliebe, neutral, starke Abneigung). Die zweite Beurteilung erfolgte nach der Lektüre der Kommunikatoraussagen zum Thema Kabelfernsehen. Auf demselben Maßstab mit umgekehrten Polen den war das herkömmliche Massenmedium im Hinblick auf seine Beliebtheit einzustufen.

Die Variable Einstellungsbildung wird mehrfach operationalisiert. Erstens ist nach KELLEY + REMMERS eine allgemeine Einstellungsskala aufgrund der THURSTONE-Methode entwickelt worden und zweitens kommen zum Zwecke der Validierung mehrere alternative Messungen zur Anwendung. Mit Ausnahme der versuchten Verhaltensvalidierung (EFVAL) nähern sich die beiden anderen Operationalisierungen einer Testwiederholung mit Reliabilitätscharakter an. Dies sind einmal eine im Vergleich zu V 3/4 nunmehr vertikal angeordnete graphische Schätzskala (EFORM 2) mit folgenden verbalen Orientierungspunkten: Sehr starke Abneigung gegen Kabelfernsehen, starke Abneigung, geringe Abneigung, unentschieden, geringe Vorliebe, starke Vorliebe, sehr starke Vorliebe (vgl. A 2.3). Die kontinuierliche 9-Punkte-Skala entspricht der von 11 auf 9 Punkte zusammengefaßten THURSTONE-Skala.

1) Über die empirische Feststellung der Definitionskriterien für ein unbekanntes Einstellungsobjekt ist in Abschnitt 2132 berichtet worden.

Ein zweites Kriterium (EFORM 1), das in den Vorversuchen gut diskriminierte, wurde als dichotomes Item ausgewertet (vgl. A 2.1). Die Frage, die mit ja oder nein beantwortet werden konnte, lautete:

Sind Sie der Ansicht, daß eine oder auch mehrere politische Parteien die bundesweite Einrichtung des neuen Kabelfernsehens in ihr Programm aufnehmen sollte?

223141 Entwicklung und Beschreibung der THURSTONE-Skala (EFORM 3)

Die THURSTONE-Skala wurde nach der allgemeinen Attitudenskala von REMMERS + KELLEY entwickelt (vgl. SHAW und WRIGHT, 1967, S. 552; A 2.4.1). Die Autoren beanspruchen für ihre Skala situationsunspezifische Allgemeinheit. Prinzipiell müßten die Einstellungsobjekte beliebig austauschbar sein. Von den insgesamt 90 Items zweier äquivalenter Testformen konnte allerdings nur ein Teil übernommen werden. Alle diejenigen Items wurden nicht übersetzt, die Besonderheiten des amerikanischen Kulturlebens aufwiesen und die - das war weitaus die Mehrzahl - instrumentell formuliert waren. Ihre Verwendung hätte den operationalisierten Hypothesen einen tautologischen oder quasi-tautologischen Charakter gegeben. Diese Gefahr erschwert ganz allgemein die Übernahme "fertiger" Einstellungsskalen. Übersetzbar oder neu zu formulieren waren solche Items, die ausschließlich affektive Urteile entsprechend der Einstellungsdefinition zum Ausdruck brachten.

Andere Veränderungen betrafen die Tatsache, daß es sich bei der Institution Kabelfernsehen um eine neue, zum Zeitpunkt der Untersuchung noch nicht verwirklichte Einrichtung handelt. Die Skala (EFORM 3) ist im Anhang abgedruckt (vgl. A 2.4).

Die Konstruktion einer THURSTONE-Skala für ein subjektiv unbekanntes Einstellungsobjekt warf besondere Probleme

auf. Als Judger-Gruppe kam dieselbe Personengruppe - Gymnasiastinnen der Oberstufe - wie sie für die Hauptbefragung vorgesehen war, in Frage. Es war daher zu erwarten, daß auch ihnen das Einstellungsobjekt, über das in den zu beurteilenden Sätzen etwas ausgesagt wird, unbekannt war. Da Judger bei der Einstufung der einzelnen Items von ihrer eigenen Meinung absehen müssen, könnte man diesen Umstand, daß sie über einen unbekannten Gegenstand wahrscheinlich wenig ausgeprägte eigene Meinungen besitzen, begrüßen. Auf der anderen Seite sind sozialwissenschaftlich nicht vorgebildete Versuchsteilnehmer mit Sicherheit überfordert, wenn sie einen Satz, der sich auf einen unbekannten Gegenstand bezieht, nach einem Wertgehalt beurteilen sollen. Sie werden verunsichert und reagieren mit Ärger oder Desinteresse.

Eine Möglichkeit bestand nun darin, die Judger in derselben Weise kurz über das unbekannte Medium Kabelfernsehen zu unterrichten. Als relativ wertneutrale Information hätte sich eine technische Beschreibung der Wirkungsweise des neuen Mediums angeboten. Aber abgesehen von dem vielleicht doch enthaltenen positiven Bias war zu bezweifeln, ob diese Information ausgereicht hätte, den Befragten das Gefühl zu geben, soviel über das betreffende Objekt nun erfahren zu haben, daß ihnen eine Beurteilung der Sätze nicht zu artifiziell erschien.

Die wenigsten Schwierigkeiten waren daher zu antizipieren, wenn alle Judger systematisch mit möglichst vielen Informationen versorgt werden würden. In einem experimentell angelegten Versuch sind die Judger daher zufällig auf drei experimentelle Gruppen verteilt worden. Sie bekamen positive, negative und neutrale Äußerungen zum Thema Kabelfernsehen vorgelegt und sollten im Anschluß an die Lektüre die Sätze über das Einstellungsobjekt Kabelfernsehen nach ihrem Wertgehalt einstufen. Falls die eigene neu gebildete Meinung - entgegen den

Annahmen von THURSTONE - das allgemeine Urteil über die Sätze verzerrt, müßte ein solcher Einfluß über die systematisch unterschiedlich ausgeprägten und neugebildeten Einstellungen gleichermaßen wirken, d.h. die resultierenden Skalenwerte würden wie erwünscht die gesamte Skalenbreite abdecken. Außerdem könnte der Einfluß einer neugebildeten Judger-Meinung auf sein Urteil über einen Gruppenvergleich nachgeprüft werden.

An dem Versuch nahmen 75 Oberschülerinnen eines Gymnasiums in Stuttgart teil (V5). Bei der Auswertung stellte sich jedoch heraus, daß die nach den üblichen Verfahren errechneten Skalenwerte (vgl. EDWARDS, 1957) unsinnige Urteile widerspiegeln. Items mit extrem positiven Wertäußerungen (Nr. 9, 11, 14, 22, 24, 35) erhielten Punktwerte um 2, was einer negativen Werteinstufung innerhalb der Rangweite von 0 bis 8 Punkten entspricht. Der Satz z.B. "Kabelfernsehen ist eine ideale Institution" (Nr. 9) wurde gleich bewertet wie Item Nr. 31 "ist vollständig überflüssig". Nur mäßig positive Satzäußerungen wie "hat sich noch nicht als unersetzbar erwiesen" oder "wird mit den Jahren verbessert werden" (Nr. 1 und 36) erhielten die höchsten Skalenwerte mit 7.5 und 7.1.

Eine eindeutige Erklärung für diese krassen Fehlurteile war ohne weitere Datenanalyse nicht zu finden. Eine detaillierte Aufgliederung der Antworten nach den experimentellen Gruppen ist zu einem späteren Zeitpunkt vorgesehen und soll über die Urteilsvariationen Aufschluß geben. Die Untersuchung selber konnte aber erst zu einem späteren Zeitpunkt wiederholt werden. Auf eine experimentelle Darbietung der einzelnen Aussagenstimuli mußte nun jedoch aus Zeitgründen verzichtet werden. Die eingangs geschilderten Vermutungen, daß die Versuchsteilnehmer nicht in der Lage oder nicht

willens sein würden, einzelne Sätze mit einem unbekannten Einstellungsobjekt hinsichtlich des darin zum Ausdruck kommenden Grades an positiver bzw. negativer Wertschätzung zu beurteilen, bestätigte sich¹⁾. Von den 73 auswertbaren Fragebogen konnten nur 38²⁾ in die Auswertung miteinbezogen werden. Die Verfasser der ausgeschiedenen Fragebogen hatten überwiegend die Unentschieden-Kategorie gewählt, zu 100 % nur den negativen Zweid der Urteilsskala angekreuzt oder offensichtlich beliebige Antworten abgegeben. Ein durchgeführter Vergleich der errechneten inter-quartilen Streuungsmaße spiegelte diese Antworttendenzen deutlich wider.

Die nun ermittelten Skalenwerte für die 36 Items sind in Tab. 29 zusammengestellt. Neben dem Skalenwert pro Item steht die interquartile Abweichung der Versuchspersonenurteile zu diesem Item. Sie dienen der Itemselektion, die aber infolge der nachträglichen Erhebung nicht mehr sinnvoll auszuführen war. Der Halbierungskonsistenzkoeffizient für die Skala wäre dadurch zu erhöhen gewesen, allerdings liegen die Reliabilitäten von THURSTONE-Skalen in der Regel unter denen einer LIKERT-Skala³⁾.

- 1) Die Instruktion enthielt eine kurze gleichlautende Erläuterung, in der das Kabelfernsehen als Fortentwicklung des herkömmlichen Mediums Fernsehen charakterisiert wurde. Ebenso wurde darauf hingewiesen, daß die Sätze auch ohne genaue Kenntnis des darin enthaltenen Gegenstandes im Hinblick auf den Wertgehalt u.U. sogar einfacher beurteilbar wären. Das waren aber die einzig möglichen Vorkehrungen - wenn nicht auf die Untersuchung ganz verzichtet werden wollte -, um Frustrationen aufzufangen. Allerdings sind solche Urteileraufgaben für unerfahrene Versuchspersonen prinzipiell schwierig zu erfüllen.
- 2) Die Zahl der Judger kann nach empirischen Untersuchungen um 50 schwanken, wobei bereits zwischen zwei Gruppen von je 15 Judgern eine nahezu vollständige Urteilsübereinstimmung festgestellt werden konnte (vgl. EDWARDS, 1957, S. 94 f.).
- 3) Bei gleicher Anzahl von Items erzielten THURSTONE-Skalen geringere Reliabilitätskoeffizienten als LIKERT-Skalen. Bei einer angestrebten Reliabilität von .90 sollte die THURSTONE-Skala aus 50 Items bestehen (vgl. SEILER und HOUGH, 1970, S. 171).

Tab. 29: THURSTONE-Skala (EFORM 3) zur Erfassung der Einstellungsbildung gegenüber dem subjektiv unbekannten Einstellungsobjekt "Kabelfernsehen" nach der generalisierten Einstellungsskala von REMMERS

Die Institution Kabelfernsehen ...	Skalenwert	Interquartile Abweichung
1. wird mit den Jahren verbessert werden können	5.7856	3.0438
2. ist in keinerlei Hinsicht schätzenswert	0	0.5836
3. soll mit einigen Abwandlungen eingeführt werden	4.4092	2.0547
4. enthält mehr Gutes als Schlechtes	6	1.5832
5. es wäre schade, wenn man auf sie verzichten müßte	7.3180	2.0632
6. wird von der Mehrzahl abgelehnt werden	1.2998	2.9375
7. Man sollte mit der Einführung noch warten	2.1922	1.9786
8. bewirkt mehr Schaden als Gutes	0	0.8889
9. ist eine ideale Institution	7.8214	0.7861
10. darf nur unter strenger Kontrolle eingeführt werden	2.0020	2.5712
11. ist eine in jeder Hinsicht optimale Einrichtung	7.8214	0.8267
12. wird kein entschiedenes Für oder Gegen hervorrufen	4.0344	0.6334
13. beinhaltet mehr erfreuliche Dinge als andere Einrichtungen	6.0714	1.5553
14. man wird ohne sie nicht mehr auskommen können	6.9283	3.1993
15. die guten und die schlechten Seiten halten sich die Waage	3.9857	0.5428
16. wird in ihrem Wert ständig abnehmen	1.2144	1.4224
17. wird zu den schlimmsten Einrichtungen gezählt werden	0	0
18. wird mit der Zeit abgelehnt werden	1.1875	1.3152
19. die Welt wird ohne die Einrichtung besser aussehen	0	1.1998
20. wird von den meisten Personen nicht genügend gewürdigt werden	3.9995	5.0622
21. man sollte in jedem Fall die Einführung verhindern	0	0
22. gehört zu den bewundernswertesten Einrichtungen	8	0.8267
23. niemand wird irgendjemand etwas Gutes daran finden werden	0	0
24. ist von einem nicht zu überschätzenden Wert	7.6740	3.0851
25. hat mehr schlechte Seiten als andere Institutionen	0.7306	1.4614
26. ist wünschenswert, solange keine besseren Alternativen zur Verfügung stehen	4.7998	2.2409
27. niemand wird dieser Institution Vertrauen entgegenbringen	0	1.4498
28. wird zu den beliebtesten Neuerungen gehören	7.3462	1.3257
29. ihr Wert wird erst später voll ausgeschöpft werden können	5.8334	1.9113
30. leistet zu wenig	1.3572	1.4465
31. ist vollständig überflüssig	0	1
32. gehört zu den schrecklichsten aller Einrichtungen	0	0
33. hat mehr gute Seiten als jede andere Institution	7.6739	1.3726
34. befindet sich noch in einem hoffnungslosen Zustand	1.1688	2.8572
35. repräsentiert die beste Idee unseres modernen Lebens	7.8213	0.7610
36. hat sich noch nicht als unersetzbar erwiesen	3.1922	1.7710

Der Reliabilitätsschätzung nach FLANAGAN erbrachte einen Wert von $r_{tt} = 0.5604$. Der Test, der zu Unterschätzungen neigt, setzt keine Varianzhomogenität der Testhälften voraus. Die Streuungen der beiden Skalenhälften weichen aber nur wenig voneinander ab ($s_1 = 1.7808$; $s_2 = 1.5020$). Infolgedessen ergibt sich aufgrund der nun anwendbaren Schätzmethode von SPEARMAN-BROWN ein nur geringfügig höherer Reliabilitätskoeffizient von $r_{tt}(\text{SPBR}) = 0.5662$.

Mit knapp 0.6 indizieren beide Reliabilitätsmessungen eine relativ niedrige innere Konsistenz der Skala. Für Gruppenvergleiche ist die Skala allerdings brauchbar. LIENERT (1967, S. 309) nennt als Richtgrößen für Tests, die zu Gruppenvergleichen - wie im vorliegenden Fall - herangezogen werden, eine untere Grenze von $r_{tt} = 0.5$.

223142 Validierungsversuche der Einstellungsbildungsskala (EFORM 3)

2231421 Alternative Meßmethoden als Testkriterien (EFORM 1 und EFORM 2)

Ein günstigeres Bild für die Skala ergibt sich, wenn man die verschiedenen Validitätskoeffizienten berechnet. Die Produkt-Moment-Korrelation zwischen der THURSTONE-Skala (EFORM 3) und der Schätzskala (EFORM 2) beläuft sich auf $r_{tc} = 0.7726$. Der biseriale Validitätskoeffizient mit dem Kriterium EFORM 1 erreicht einen Wert von $_{bis}r_{tc} = 0.7059$. Noch besser schneidet hier die EFORM 2 Skala ab. Der biseriale Korrelationskoeffizient beträgt $_{bis}r_{tc} = 0.7730$ ($t = \text{EFORM 2}$; $c = \text{EFORM 1}$).

Die Validitätskoeffizienten liegen also beträchtlich über den Reliabilitätskennwerten der Skala. Obwohl

Schätzskalen häufiger zur Validierung von THURSTONE-Skalen herangezogen werden, sind beide Validitätsprüfungen keine strengen Validitätstests. Wird die Meßmethode variiert und der Iteminhalt unverändert gelassen - EFORM 1 könnte ein Item der Skala EFORM 3 sein -, nähert sich der Validitätstest einem Reliabilitätstest an. Dies kann man immer dann annehmen, wenn die zugrunde liegende Validierungshypothese tautologischen Charakter hat.

Ein Vergleich der drei Koeffizienten führt also zu folgenden zusammenfassenden Bewertungen:

Die THURSTONE-Skala (EFORM 3) besitzt eine für Gruppenvergleiche ausreichende Reliabilität oder innere Konsistenz. Der über die Testhalbierungsmethode ermittelte Konsistenzkoeffizient beläuft sich auf $r_{ttSPB} = 0.560$. Die reliabilitätsverwandten Validitätstests sind im Vergleich dazu relativ hoch ($r_{tc} = 0.7726$ (EFORM 3/EFORM 2); $bisr_{tc} = 0.7059$ (EFORM 3/EFORM 1)) und sprechen für eine Weiterverwendung der Skala.

2231422 Verhaltensvalidierung mit dem Kriterium EFVAL

Bisher noch nicht erörtert wurde ein weiterer Validierungsversuch, dem eher das anspruchsvolle Prädikat Validierung zugesprochen werden könnte. Es handelt sich um einen Verhaltenstest, der sich den Bedingungen einer Feldsituation insofern annähert, als sich die Versuchsperson "frei entscheiden" und nicht mehr in der Rolle des Untersuchungsteilnehmers sehen mußte.

Die Instruktion für diesen Teil lautete wie folgt:

"Zur praktischen Erprobung unserer Lernprogramme bereiten wir im Rahmen eines Seminars ein Rollenspiel vor, an dem Sie teilnehmen können, falls Sie Interesse daran haben. Wenn Sie die unten eingeklebte Karte ausfüllen, schicken wir Ihnen zunächst vorbereitendes Material zur Anleitung. Damit verpflichten Sie sich noch nicht zur endgültigen Teilnahme. Erst nach der Lektüre der von uns zugesandten Unterlagen benötigen wir Ihre Antwort, ob Sie an dem Rollenspiel teilnehmen wollen oder nicht. Das Material, das wir Ihnen schicken würden, enthält noch mehr Informationen zum Thema Kabelfernsehen. Außerdem finden Sie darin entweder eine verstärkte Argumentation für oder gegen die Einführung von Kabelfernsehen. Die Lektüre soll Ihnen die Einarbeitung in die verschiedenen Rollen, die Sie später zu übernehmen hätten, erleichtern. Je nachdem, für welche der beiden Ausarbeitungen (für oder gegen) Sie sich mehr interessieren, sollten Sie die eine oder andere Form der Materialsammlung durch Ankreuzen eines der beiden unteren Kästchen auf der eingeklebten Karte anfordern.

Bitte vergessen Sie nicht, Ihre Adresse einzutragen. Sie ist für die Zusendung der Unterlagen notwendig. Ihre Anonymität geht dadurch nicht verloren, denn Sie können die Karte aus dem Fragebogen herauslösen und gesondert abgeben."

Um die anfangs zugesicherte Anonymität auch bei diesem Teil des Fragebogens glaubhaft zusichern zu können, wurde eine Karte mit perforierter Leiste eingeklebt, die dann vom Teilnehmer herausgetrennt werden konnte und gesondert abzugeben war (vgl. A 2.5). Die nachträgliche Zuordnung der ausgefüllten Karten zu den einzelnen Fragebogen erfolgte über Nummern, die sowohl auf der Karte wie auf dem Fragebogen unsichtbar markiert und über besondere Vorkehrungen kurzfristig sichtbar gemacht werden konnte.

95 Versuchsteilnehmer oder 31,67 % hatten die Karte ausgefüllt. Davon mußten 16 unvollständig ausgefüllte

Karten ausgeschieden werden. Es blieben also 79 Personen übrig. Angesichts der Tatsache, daß es sich um eine freiwillige Fortsetzung der Untersuchung unter anderen höchstwahrscheinlich unbekannten Zielsetzungen (Durchführung eines Rollenspiels) gehandelt hatte, die die Preisgabe der vollständigen Adresse erforderte, kann die Zahl der Interessenten - rund ein Drittel - als überraschend hoch angesehen werden, zumal auf jeglichen mündlichen Kommentar dazu verzichtet wurde, was die Zauderer, die man während der Untersuchung beobachten konnte, sicher zu einer Teilnahmeanzeige bewegen hätte.

Wie bereits in Abschnitt 22311223 berichtet wurde, unterscheidet sich die Gruppe der potentiellen Rollenspielteilnehmer von den Nicht-Interessenten signifikant nur hinsichtlich einer Variablen, der Neugiermotivation. Diejenigen, die zusätzliches Informationsmaterial zugeschickt haben wollten, waren signifikant neugieriger als diejenigen Personen, die kein Interesse zeigten.

Neben einer positiven Validierung für die soziale Neugierskala ist nun eine Verhaltensvalidierung der Einstellungsbildungsskala über den Inhalt des angeforderten Informationsmaterials möglich. Dieser Validierung liegt folgende Hypothese zugrunde:

Wenn das Einstellungsobjekt Kabelfernsehen positiv (negativ) bewertet wird (EFORM 3), dann wird mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit zusätzliches Informationsmaterial zum Thema Kabelfernsehen angefordert, das vorwiegend Argumente für (gegen) diese Institution enthält.

Auf der Grundlage von 79 Antworten der Interessenten, die sich auf der Karte Informationsmaterial für oder gegen die Einrichtung Kabelfernsehen zusenden lassen wollten, wurde ein biserialer Korrelationskoeffizient von $bis^r_{tc} = 0.5623$ errechnet, der auf einen starken

Zusammenhang schließen läßt und somit der Skala eine brauchbare erste Verhaltensvalidierung attestiert.

Der Validierung liegt ein Sample von 79 Personen zugrunde. Welche Konsequenzen ergäben sich für die Beurteilung des Validitätskoeffizienten, wenn sich die Gruppe der potentiellen Teilnehmer von den Nicht-Aktiven hinsichtlich bestimmter Merkmale unterscheiden würde?

Was wäre, wenn diejenigen, die die Karte ausgefüllt haben, sich z.B. eine überwiegend positive Meinung vom Kabelfernsehen gebildet haben? Auch in diesem Fall würde ein positiver und hoher Validitätskoeffizient für die aufgestellte Hypothese sprechen. Die Gruppe der Interessenten müßte sowohl hohe Werte auf der EFORM-Skala erzielt haben als auch entsprechend der Hypothese überwiegend Pro-Argumentationen anfordern¹⁾. Eine Überprüfung im Hinblick auf diesen Merkmalsunterschied zeigt, daß sich die Interessen nicht signifikant von den Nicht-Interessenten in der Bewertung des Mediums Kabelfernsehen unterscheiden. Der F-Wert für die EFORM 3-Skala beträgt 2.2279 und ist bei 1 bzw. 298 Freiheitsgraden mit $p = 0.1326$ nicht signifikant. Es ist also anzunehmen, daß Skalenwerte des gesamten Einstellungskontinuums überprüft werden.

Wie läßt sich nun der festgestellte Selektionsunterschied hinsichtlich der sozialen Neugierdisposition N2 interpretieren? Kann man annehmen, daß dieser beobachtete Merkmalsunterschied den Validitätskoeffizienten beeinflußt hat? Diese Frage führt zwangsläufig wieder zur Kritik an den üblichen Validierungsversuchen. Solange ein Validitätskoeffizient nur die Beziehung zweier Variablen berücksichtigt, ist die der Validierung zugrunde liegende Hypothese in der Regel zu einfach und

1) Im Grenzfall, d.h. bei einer "vollzähligen" Selektion der Befürworter müßte man einschränken, daß die Validierung nur einen Zweig des Einstellungskontinuums betrifft.

daher falsch. Im speziellen berührt diese Frage auch die Kontroverse zum Thema Einstellung und Verhalten¹⁾.

Der Validitätskoeffizient kann dann als zu niedrig angesehen werden, wenn sich die überproportional vertretenen Neugierigen anders verhalten als die durchschnittlich neugierigen Personen.

Es ließe sich z.B. mit einiger Plausibilität behaupten, daß neugierigere Personen eher dasjenige Informationsmaterial anfordern, das den bisher gehörten Informationen widerspricht. Eine Überprüfung dieser ex post konditionalisierten Validierungshypothese bestünde darin, für die unterschiedlich neugiermotivierten Personen einen getrennten Validitätskoeffizienten zu berechnen. Diese Koeffizienten müßten dann zumindest unterschiedlich hoch ausfallen.

-
- 1) Auf diese Diskussion, in der der Einstellungsbegriff aufgrund unzureichender Verhaltensprognosen kritisiert wird, kann jetzt nicht eingegangen werden. Um Mißverständnisse jedoch auszuschließen: die Kritik an der Validierungshypothese ist nicht einer Kritik am Einstellungsbegriff gleichzusetzen. Im Gegenteil, sie zeigt nur, daß ein negatives und unbefriedigendes Validierungsergebnis sehr häufig auf die unzureichende Hypothese, die implizit zugrunde gelegt wurde, zurückzuführen ist. Außerdem ist Verhalten nur eine Möglichkeit, Einstellungen zu validieren. Warum kritisiert niemand den Einstellungsbegriff wegen fehlgeschlagener Validierungsbemühungen aufgrund physiologischer Konstrukte? Dies zeigt, daß die Frage in dieser Kontroverse falsch gestellt ist. Ein Begriff ist nur dann zu kritisieren bzw. zu ersetzen, wenn er sich als Teil eines theoretischen Systems nicht bewährt hat. Die Einstellungsforschung will aber Einstellungen und nicht die Konsequenzen von Einstellungen, z.B. Verhalten, erklären. Einstellungen sind hier Gegenstand eines Erklärungsversuches, also abhängige Variable, infolgedessen beziehen sich die möglichen Prognosen primär auf Einstellungen. Soll Verhalten erklärt werden - die Trennung der Begriffe sei einmal als sinnvoll unterstellt -, dann müssen alle unabhängigen Variablen zur Erklärung von Verhalten herangezogen werden, aber nicht nur Einstellungen.

223143 Zusammenfassung

Bei der Konstruktion einer THURSTONE-Skala für ein subjektiv unbekanntes Einstellungsobjekt bestand die Schwierigkeit darin, die Urteilergruppe systematisch, d.h. mit experimentell variierten Aussagen zu informieren, andernfalls war mit einer großen Anzahl wertloser Judger-Antworten zu rechnen. Für die ungekürzte Skala ergibt sich ein relativ schwacher, aber für Gruppenvergleiche ausreichender Reliabilitätskoeffizient von knapp 0.6. Auch angesichts der mit Hilfe einer Schätzskala (EFORM 2) und einem dichotomen Kriterium (EFORM 1) ermittelten sehr viel höheren Validitätskoeffizienten kann die Skala als brauchbar angesehen werden, zumal die zugrunde liegende Validierungshypothese tautologischen Charakter trägt und der Validierungsversuch - wie dies meist der Fall ist bei Validierungen aufgrund von variierten Meßmethoden - somit einer Reliabilitätsbestimmung nahekommt. Die Verhaltensvalidierung erfolgte über einen im Fragebogen enthaltenen und verdeckten Verhaltenstest. Ihm liegt eine Hypothese über den Zusammenhang von Einstellungsbildung und angefordertem Informationsmaterial zur Vorbereitung eines fiktiven Rollenspiels zugrunde, in dem für oder gegen Kabelfernsehen argumentiert werden sollte. Die Aussagekraft dieser Hypothese wurde diskutiert. In Tab. 30 sind die Reliabilitäts- und Validitätskoeffizienten noch einmal zusammengefaßt.

Tab. 30: Reliabilitäts- und Validitätskoeffizienten für die abhängige Variable Einstellungen-
bildung EFORM 3

	EFORM 3 (THURSTONE- Skala, N=300)	EFORM 2 (Schätz- skala, N=300)	EFORM 1 (dichotomes Validitäts- kriterium, N=300)	EFORMVAL (dichotomes Verhaltens- validitätskri- terium, N=79)
EFORM 3 (THURSTONE- Skala)	$r_{tt} = 0.5604$ FLAN	$r_{tc} = 0.7726$	$r_{tc} = 0.5519$ pbis	$r_{tc} = 0.4463$ pbis
	$r_{tt}^{SPER} = 0.5662$		bis $r_{tc} = 0.7059$	bis $r_{tc} = 0.5623$

22315 Zusammenfassung

Übersicht 4 faßt die wichtigsten Reliabilitäts- und Validitätsergebnisse der unabhängigen und abhängigen Variablenoperationalisierungen zusammen. Nicht enthalten sind die ausführlichen Untersuchungen zur Validität der beiden Neugierskalen, die sich zum Teil varianzanalytischer Methoden bedienen.

Die Diagonale der Matrix enthält die Reliabilitätskoeffizienten der in den Spalten und Reihen bezeichneten unabhängigen und abhängigen Variablen. Liest man die einzelnen Skalen (N1 in Spalte 1 bis SD in Spalte 9) spaltenweise ab, so sind die Reliabilitäts- und Validitätskennziffern enthalten, soweit welche errechnet wurden. Reihenweise (Reihe 1 - 8) sind lediglich die Reliabilitätskoeffizienten und die Ergebnisse für die Validitätskriterien eingetragen. In diesem Sinn ist z.B. N2 auch Kriterium für N1 und umgekehrt oder EFORM 3 Kriterium für EFORM 2. Die letzte Reihe 9 enthält die Korrelationsergebnisse mit dem Testrohwert der sozialen Wünschbarkeitsskala SDS.

Übers. 4: Übersichtsmatrix zur Zusammenfassung der Reliabilitätskoeffizienten und der numerisch bestimmbaren Validitätskoeffizienten, sowie die Produkt-Moment-Korrelationen der Skalenwerte mit dem Testrohrwert der sozialen Wünschbarkeitsskala (SDS) (Zelle 91, 92, 94, 95, 96) für die beiden Neugiermotivmessungen (N1 und N2), der 13 subjektiven Inzientivwerte (Is) und die abhängige Variable Einstellungsbildung (EFORM 3, EFORM 2)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	UV	UV		UV	AV	AV			
	N1	N2	WECHSEL	Is	EFORM 3	EFORM 2	EFORM 1	EFORMVAL	SDS
1 N1	$\alpha = .9502$	$r_{tc} = .2110$							
2 N2	$r_{tc} = .2110^{**}$	$\alpha = .7913$							
3 Wechsel K	$pbis^*_{tc} = -.1146$ $bis^*_{tc} = -.1603$	$pbis^*_{tc} = .0994$ $bis^*_{tc} = .1391$							
4 Is				$r_{tc} = .6512$					
5 EFORM 3					$r_{tc} = .5661$ $r_{tc}^{SPER} = .5604$ r_{tc}^{FLAN}	$r_{tc} = .7726$			
6 EFORM 2					$r_{tc} = .7726$ $r_s = .7679$				
7 EFORM 1 K					$r_{tc} = .5519$ $pbis^*_{tc} = .7059$	$pbis^*_{tc} = .6044$ $pbis^*_{tc} = .7730$			
8 EFORMVAL K (N=76)		$bis^*_{tc} = .2678$ (N=300)			$pbis^*_{tc} = .4463$ $pbis^*_{tc} = .5623$				
9 SDS K	$r = -.0745$	$r = .0654$		$r_{sM} = .0117$	$r = .0579$	$r = .0256$			$\alpha = .6520$

UV = Unabhängige Variable
AV = Abhängige Variable
K = Kriterium

spaltenweise zu lösen
reihenweise zu lösen

2232 Hypothesenprüfung

Die folgenden Abschnitte beginnen mit einer Darstellung der empirischen Generalisierungen über Einstellungsbildung und demographischen Merkmalen bzw. Kontextmerkmalen der Klassen- und Schulzugehörigkeit. Dann folgt eine Prüfung der in Abschnitt 11 aufgestellten Hypothesen.

22321 Empirische Generalisierungen

223211 Alter und Einstellungsbildung bzw. wahrgenommene Glaubwürdigkeit des Kommunikators

- (1) Alter und Zustimmung bzw. Ablehnung des Einstellungsobjektes Kabelfernsehen steht in keinem signifikanten Zusammenhang.

Die 16-bis 17jährigen haben sich im Unterschied zur Altersklasse der 18-bis 21jährigen eine tendenziell bessere Meinung über das Kabelfernsehen gebildet. Der Unterschied verfehlt knapp das Signifikanzniveau eines zweiseitigen Tests von $\alpha = 0.05$. Während von jüngeren Schülerinnen 16,2 % Kabelfernsehen negativ bewerten, sind dies 25 % der älteren Schülergruppe. Umgekehrt befürworten 75 % das Kabelfernsehen, wenn sie älter als 17 Jahre waren, gegenüber 83,8 % der jüngeren 16- und 17jährigen (vgl. Tab. 31). Anmerkungen zu den einzelnen Kontingenztabellen finden sich auf der folgenden Seite.

Beobachtet man die Beziehung zwischen Alter und Einstellungsbildung unter Konstanz der experimentellen Bedingungen, verringert sich der festgestellte Chi-Quadrat-Wert von 2.6144 und die Variable Alter in den untersuchten Altersklassen kann eindeutiger als Einflußgröße ausgeschieden werden. In Tab. 32 sind die Ergebnisse der zusammengefaßten Kontingenztabellen unter Konstanz der experimentellen und der Kontroll-Bedingung aufgeführt.

Anmerkungen zu den Kontingenztabellen

*: signifikant auf dem gewählten Signifikanzniveau $\alpha = 0.05$

Chi-Quadrat ($df_{v,1}$) = ... : Chi-Quadrat-Wert bei 1 Freiheitsgrad und einem einseitigen Chi-Quadrat-Test

Chi-Quadrat ($df_{2v,2}$) = ... : Chi-Quadrat-Wert bei 2 Freiheitsgraden und einem zweiseitigen Test

Kontingenzkoeffizient C:

PEARSON'scher Kontingenzkoeffizient nach der Formel:

$$C = \sqrt{\frac{\chi^2}{N + \chi^2}}$$

(vgl. SIEGEL, 1956, S. 197)

Kontingenzkoeffizient C'

$$C = \frac{C}{0.707}$$

Der für eine 2 x 2 Kontingenztabelle korrigierte PEARSON'sche Kontingenzkoeffizient, der in diesem Fall einen Höchstwert von $C = 0.707$ annehmen kann (vgl. BLALOCK, 1960, S. 230)

Unter den Häufigkeiten der einzelnen Zellen sind die Tabellenprozentangaben der Zellhäufigkeiten in Klammer gesetzt.

Tab.31 : Kontingenztabelle für die Beziehung zwischen
Alter und Einstellungsbildung (EFORM 1)

Alter	Einstellungsbildung (EFORM 1) Dichotomes Validitätskriterium		Summe
	Ablehnung	Zustimmung	
1953 - 1956	63 (21)	89 (29.7)	152 (50.7)
1957 - 1958	48 (16)	100 (33.3)	148 (49.3)
Summe	111 (37)	189 (63)	300 (100)

Chi-Quadrat ($df_{2v,1}$) = 2.6144

p: n.s.

Kontingenzkoeffizient C=0.0929

Tab. 32: Zusammengefaßte 2 x 2 Kontingenztabellen für die Beziehung zwischen Alter in den Altersklassen 1953 - 56 und 1957 - 58 und Einstellungsbildung (EFORM 1) unter Kontrolle der experimentellen Variablen Fremdwahrscheinlichkeit (Po) und Glaubwürdigkeit (Go). Die Signifikanzwerte gelten für einen zweiseitigen Test mit 1 Freiheitsgrad

Fremdwahrscheinlichkeit (Po)	Glaubwürdigkeit (Go)	N	Chi-Quadrat	Signifikanzniveau	Kontingenzkoeffizient	Richtung der Beziehung zw. Alter und EFORM 1
positiv	positiv	63	0.6393	n.s.	0.1018	negativ
	negativ	61	0.8768	n.s.	0.1190	negativ
negativ	positiv	59	0.2236	n.s.	0.0614	positiv
	negativ	58	0.2236	n.s.	0.0621	negativ
neutral Po(C)	-	59	0.7982	n.s.	0.1155	negativ

- (2) Zwischen Alter und wahrgenommener Glaubwürdigkeit des Kommunikators (Gs) besteht ein nicht signifikanter aber tendenziell negativer Zusammenhang: Jüngere Personen tendieren im Vergleich zu den Älteren zu einer besseren Beurteilung des Kommunikators.

Die beiden Altersgruppen der 18- bis 21-jährigen und der 16- bis 17-jährigen unterscheiden sich bei einem Chi-Quadrat-Wert von 3,5288 (vgl. Tab. 33) unter Zugrundelegung eines zweiseitigen Tests hinsichtlich der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit (Gs) nicht signifikant ($0.05 < p < 0.10$). Tendenziell - ein einseitiger Test hätte ein signifikantes Ergebnis erbracht - ist jedoch eine häufigere Ablehnung des Kommunikators durch die älteren Schülerinnen (25 %) gegenüber den jüngeren, die insgesamt seltener (16,2 %) negative Urteile abgaben, zu beobachten. Umgekehrt finden die Jüngeren mit 83,8 % gegenüber den 17-jährigen mit 75 % den Kommunikator häufiger glaubwürdig.

Dies könnte man in Analogie zur Beziehung zwischen Alter und Einstellungsbildung als allgemein kritischere Haltung der älteren Schülerinnen interpretieren. Bei einer Aufschlüsselung nach experimentellen Gruppen (vgl. Tab. 34), die eine Kontrolle einzelner experimenteller Bedingungen, denen die Schülerinnen ausgesetzt waren, erlaubt, verschwindet innerhalb der Gruppe 3 (negative Fremdwahrscheinlichkeit, positive Glaubwürdigkeit) die Beziehung vollständig und kehrt sich in Gruppe 4 (negative Fremdwahrscheinlichkeit und positive Glaubwürdigkeit) bei einem allerdings extrem schwachen Zusammenhang um, d.h. die jüngeren Altersklassen tendieren unter diesen Bedingungen zu einer stärkeren Ablehnung und selteneren Glaubwürdigkeitszuschreibung als die älteren. In der Kontrollgruppe mit neutraler Fremdwahrscheinlichkeit haben gleichfalls die Jüngeren ein positiveres Bild vom Kommunikator gewonnen.

Da sich die Beziehungen zwischen Alter und Gs bei Konstanz bestimmter experimenteller Bedingungen verändert, könnte man die oben vermutete kritischere Haltung der Älteren dahingehend differenzieren, daß jüngere Personen in Abhängigkeit von Beeinflussungsversuchen extremere Urteile abgeben, d.h. auf negative Glaubwürdigkeitsbeschreibungen nur in Verbindung mit einer dominanten negativen Fremdwahrscheinlichkeit reagieren als unter Glaubwürdigkeitsbeschreibungen, die einer positiven Fremdwahrscheinlichkeit vorausgegangen waren. Das würde bedeuten, daß unter Vernachlässigung¹⁾ der Go-Bedingung bei einer Addition der Chi-Quadrat-Werte von Gruppe 1 und 2 bzw. 3 und 4 signifikante Beziehungen unterschiedlicher Richtung entstehen müßten. Es ergibt sich dann für Gruppe 1 und 2 ein Chi-Quadrat-Wert von 3,8618, der bei 2 Freiheitsgraden und einem zweiseitigen Test nicht signifikant ist. Ebenso erhält man durch ein Pooling der Chi-Quadrat-Werte von Gruppe 3 und 4 einen nicht signifikanten Zusammenhang zwischen der Variable Alter und Gs.

Angesichts der statistisch nicht gesicherten Beziehungen läßt sich daher eine vermutete kritischere Haltung der Älteren bei der Beurteilung des Kommunikators weder als Gesamtbeziehung noch unter Kontrolle der experimentellen Bedingungen aufrechterhalten. Die einzige nahezu statistisch bedeutsame Beziehung ist in der Gruppe 2 zu beobachten. Ihre ablehnende Haltung gegenüber dem Kommunikator entspricht hier jedoch der negativen Glaubwürdigkeitsbeschreibung.

1) Bei dieser Vorgehensweise erhält man eine durchschnittliche Beziehung innerhalb der einzelnen Kategorien der Kontrollvariablen, die als zusätzliche Variable konstant gehalten werden (vgl. BLALOCK, 1960, S. 239).

Tab. 33: Kontingenztabelle für die Beziehung zwischen Alter und wahrgenommener Glaubwürdigkeit des Kommunikators (Gs)

Alter	Wahrgenommene Glaubwürdigkeit des Kommunikators (Gs)		Summe
	Negativ	Positiv	
1953 - 1956	38 (12.7)	114 (38)	152 (50.7)
1957 - 1958	24 (8)	124 (41.3)	148 (49.3)
Summe	62 (20.7)	238 (79.3)	300 (100)

Chi-Quadrat ($df_{2v,1}$) = 3.5288

$p < 0.10$: n.s.

Kontingenzkoeffizient C = 0.1078
C' = 0.1525

Tab. 34: Zusammengefaßte 2 x 2 Kontingenztabelle für die Beziehung zwischen Alter in den Altersklassen 1953 - 1956 und 1957 - 1958 und wahrgenommener Glaubwürdigkeit (Gs) unter Kontrolle der experimentellen Bedingungen Fremdwahrscheinlichkeit (Po) bzw. des Glaubwürdigkeitsstimulus (Go). Die Signifikanzwerte gelten für einen zweiseitigen Test bei 1 Freiheitsgrad

Fremdwahrscheinlichkeit (Po)	Glaubwürdigkeit (Go)	N	Chi-Quadrat	Signifikanzniveau	Kontingenzkoeffizient	Richtung d. Beziehung zw. Alter und Gs
positiv	positiv	63	0.6593	n.s.	0.1018	negativ
	negativ	61	3.2025	p < .10	0.2233	negativ
negativ	positiv	59	0.0000	n.s.	0.0000	-
	negativ	58	0.0039	n.s.	0.0082	positiv
neutral Po(c)		58	0.333	n.s.	0.0749	negativ

223212 Klassenzugehörigkeit und Einstellungsbildung
bzw. wahrgenommene Glaubwürdigkeit

- (3) Schülerinnen der höheren Klasse tendieren signifikant zu einer schlechteren Bewertung des Einstellungsobjektes Kabelfernsehen; bei Konstanz der experimentellen Bedingungen verschwindet die klassenspezifische Vorliebe für Kabelfernsehen.

Die Beziehung zwischen Klassenzugehörigkeit und Einstellungsbildung erreicht bei einer Gegenüberstellung von Klasse 11 und Klasse 12 bzw. 13 nicht die Signifikanzgrenze, nach Untergliederung in drei Oberstufenklassen ergibt sich ein Chi-Quadrat-Wert von 11.2135, der mit $p < 0.01$ außerhalb der Signifikanzgrenze liegt (vgl. Tab. 35). 66 % der allerdings weniger zahlreich besetzten Abitursklassen lehnen Kabelfernsehen ab im Vergleich zu 66,2 % bzw. 65 % zustimmenden Äußerungen der Klassenangehörigen von Klasse 11 und 12. Bei Konstanz der experimentellen Bedingungen konnte diese differenzierte Aufgliederung nicht beibehalten werden. Es wird hier also die erste Oberstufenklasse 11 mit den beiden letzten Schulklassen 12 und 13 verglichen. Der resultierende Chi-Quadrat-Wert (vgl. Tab. 36) in den einzelnen experimentellen Gruppen und in der Kontrollgruppe ist allerdings so niedrig, daß, wie in den vorangegangenen Variablenbeziehungen zwischen Alter und Einstellungsbildung unter Kontrolle der experimentellen Beeinflussung nun allerdings bei unveränderter Beziehungsrichtung die klassenspezifische Vorliebe bzw. Abneigung verschwindet. Auch bei einer Addition der Chi-Quadrat-Werte, die einer statistischen Kontrolle der Experimentalbedingungen gleichkommt, ergibt sich kein signifikanter Wert (Chi-Quadrat = 2.3547; $df_{2v,5}$; p n.s.).

Tab. 35: Kontingenztabelle für die Beziehung zwischen Klassenzugehörigkeit und Zustimmung bzw. Ablehnung des Einstellungsobjektes Kabelfernsehen (EFORM 1) bei unterschiedlicher Aufgliederung der Variablen Klassenzugehörigkeit

Klasse	EINSTELLUNGSBILDUNG (EFORM 1)		Klasse	EINSTELLUNGSBILDUNG (EFORM 1)	
	Ablehnung	Zustimmung		Ablehnung	Zustimmung
Klasse 11	64 (21.3)	125 (41.7)	11	64 (21.3)	125 (41.7)
Klasse 12 + 13	47 (15.7)	64 (21.3)	12	29 (9.7)	55 (18.3)
			13	18 (6)	9 (3)
Summe	111 (37)	189 (63)	Summe	111 (37)	189 (63)
Chi-Quadrat ($df_{2v,1}$) = 2.1573			Chi-Quadrat ($df_{2v,2}$) = 11.2135		
p < 0.2 n.s.			p < 0.01		
Kontingenzkoeffizient C = 0.0845			Kontingenzkoeffizient C = 0.1898		

Tab. 36: Zusammengefaßte 2 x 2 Kontingenztabellen für die Beziehung zwischen Klasse (Klasse 11 und Klasse 12 bzw. 13) und Einstellungsbildung (EFORM 1) unter Kontrolle der experimentellen Bedingungen Fremdwahrscheinlichkeit (Po) bzw. Glaubwürdigkeit (Go). Die Signifikanzwerte gelten für einen zweiseitigen Test bei 1 Freiheitsgrad.

Fremdwahrscheinlichkeit (Po)	Glaubwürdigkeit (Go)	N	Chi-Quadrat	Signifikanzniveau	Kontingenzkoeffizient	Richtung d. Beziehung zw. Klasse und EFORM 1
positiv	positiv	63	0.1647	n.s.	0.0521	negativ
	negativ	61	0.2894	n.s.	0.0687	negativ
negativ	positiv	59	0.2819	n.s.	0.0690	negativ
	negativ	58	0.2970	n.s.	0.0714	negativ
neutral (Po(c))		59	1.3217	n.s.	0.1480	negativ

- (4) Die befragten Oberstufenklassen unterscheiden sich nicht hinsichtlich der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit (Gs).

Wie aus Tab. 37 ersichtlich wird, muß die Nullhypothese, die keinen Zusammenhang zwischen Klassenzugehörigkeit und wahrgenommener Glaubwürdigkeit postuliert, akzeptiert werden. Die Richtung des Zusammenhangs ist erwartungsgemäß dieselbe wie die zwischen Alter und wahrgenommener Glaubwürdigkeit. Der Zusammenhang ist aber mit $C = 0.0691$ geringer als der Zusammenhang zwischen Alter und Gs, der einen unkorrigierten Kontingenzkoeffizienten von $C = 0.1701$ aufwies. Die Klassenzugehörigkeit, die als Kontextmerkmal in der Beziehung zwischen Klasse und Einstellungsbildung im Vergleich zu den Altersgruppen einen stärkeren Einfluß vermuten ließ, schwächt hier die negative Beziehung zwischen Klassenstufe und Bewertung des Kommunikators hinsichtlich seiner Glaubwürdigkeit ab.

Eine Kontrolle der experimentellen Bedingungen (vgl. Tab. 38) zeigt im Vergleich zu den Kontingenztabellenreihen mit denselben Kontrollvariablen (vgl. Tab. 34) ein etwas anderes Antwortmuster. Eine identische 100 %ige positive Bewertung des Kommunikators in beiden Klassengruppierungen ergibt sich für die Gruppe 3 (negative Fremdwahrscheinlichkeit und positive Glaubwürdigkeit), ebenso wie eine Umkehrung der beobachteten Tendenz für Gruppe 4 im Vergleich zu Gruppe 2 erfolgt. Ansonsten finden sich jedoch kontroverse Beziehungen: Bereits in der ersten Gruppe tendieren die Schülerinnen der unteren Klassen im Gegensatz zum experimentellen Stimulus (positive Glaubwürdigkeit) zu einer stärkeren Ablehnung des Kommunikators im Vergleich zu den beiden letzten Schulklassen 12 und 13. Da keine der Beziehungen das Signifikanzniveau erreicht, sind solche Antwortmuster-
vergleiche schwierig zu interpretieren. Eine alters- oder klassenspezifische Vorliebe scheint sich unter Kontrolle der verschiedenen experimentellen Beeinflus-

Tab. 37: Kontingenztabelle für die Beziehung zwischen Klassenzugehörigkeit und wahrgenommener Glaubwürdigkeit des Kommunikators (Gs) bei unterschiedlicher Aufgliederung der Variablen Klassenzugehörigkeit

Klasse	wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs) negativ	wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs) positiv	Summe	Klasse	wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs) negativ	wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs) positiv	Summe
Klasse 11	35 (11.7)	154 (51.3)	189 (63)	11	35 (11.7)	154 (51.3)	189 (63)
Klasse 12 + 13	27 (9.)	84 (28)	111 (37)	12	21 (7)	63 (21)	84 (28)
				13	6 (2)	21 (7)	27 (9)
Summe	62 (20.7)	238 (79.3)	300 (100)	Summe	62 (20.7)	238 (79.3)	300 (100)

Chi-Quadrat ($df_{2v,1}$) = 1.4377 Chi-Quadrat ($df_{2v,2}$) = 1.5338

p: n.s. p: n.s.

Kontingenzkoeffizient C = 0.0691 Kontingenzkoeffizient C = 0.0713

Tab. 38: Zusammengefaßte 2 x 2 Kontingenztabellen für die Beziehung zwischen Klasse (Klasse 11 versus Klasse 12 und 13) und wahrgenommener Glaubwürdigkeit des Kommunikators (Gs) unter Kontrolle der experimentellen Bedingungen Fremdwahrscheinlichkeit (Po) bzw. Glaubwürdigkeit (Go). Die Signifikanzwerte gelten für einen zweiseitigen Test bei 1 Freiheitsgrad

Fremdwahrscheinlichkeit (Po)	Glaubwürdigkeit (Go)	N	Chi-Quadrat	Signifikanzniveau	Kontingenzkoeffizient	Richtung d. Beziehung zw. Klasse u. Gs
positiv	positiv	63	1.0294	n.s.	0.1268	positiv
	negativ	61	1.5733	n.s.	0.1586	negativ
negativ	positiv	59	0.0000	n.s.	0.0000	-
	negativ	58	0.0311	n.s.	0.0231	positiv
neutral Po(C)		59	0.2134	n.s.	0.0600	negativ

sungsrichtungen nicht aufrechterhalten zu lassen.

Dieses Ergebnis ist unter design-technischen Gesichtspunkten eine durchaus wünschenswerte Beobachtung. Die weniger interessanten und daher in der Regel als Störvariablen behandelten Variablen wie Klassenzugehörigkeit und Alter können dadurch vernachlässigt werden.

223213 Schulzugehörigkeit und Einstellungsbildung
bzw. wahrgenommene Glaubwürdigkeit

- (5) (6) Zwischen Schulzugehörigkeit und Einstellungsbildung (EFORM 1) und wahrgenommener Glaubwürdigkeit (Gs) besteht kein signifikanter Zusammenhang.

Die Beobachtung, daß Schulzugehörigkeit keine unterschiedlichen Einstellungen zum Einstellungsobjekt Kabelfernsehen bedingt und auch im Hinblick auf die Wahrnehmung der Kommunikatoreigenschaft 'Glaubwürdigkeit' ohne statistisch gesicherten Zusammenhang ist, wiederholt sich bei einer Kontrolle der verschiedenen experimentellen Kommunikatoraussagen (vgl. Tab. 39, 40, 41), mit denen die Rezipienten konfrontiert waren.

Tab. 39 : Kontingenztabellen für die Beziehung zwischen Schule und Einstellungsbildung (EFORM 1) und wahrgenommener Glaubwürdigkeit (Gs)

Schule	Einstellungsbildung (EFORM 1)		Wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs)		Summe
	Ablehnung	Zustimmung	negativ	positiv	Summe
Gmünd	38 (12,7)	51 (17)	17 (5.7)	72 (24)	89 (29.7)
Heidenheim	43 (14.3)	92 (30.7)	24 (8)	111 (37)	135 (45)
Schwäb. Hall	7 (2.3)	14 (4.7)	5 (1.7)	16 (5.3)	21 (7)
Stuttgart	23 (7.)	32 (10.7)	16 (5.3)	39 (13)	55 (18.3)
Summe	111 (37)	189 (63)	62 (20.7)	238 (79.3)	300 (100)

Chi-Quadrat ($df_{2v,3}$) = 3.3274 Chi-Quadrat ($df_{2v,3}$) = 3.4429

p: n.s. p: n.s.

Kontingenzkoeffizient C=0.1047 Kontingenzkoeffizient C = 0.1065

Tab. 40: Zusammengefaßte 4 x 2 Kontingenztabellen für die Beziehung zwischen Schule (Schulen in Gmünd, Heidenheim, Schwäbisch Hall, Stuttgart) und Einstellungsbildung (EFORM 1) unter Kontrolle der experimentellen Bedingungen Fremdwahrscheinlichkeit (Po) bzw. Glaubwürdigkeit (Go). Die Signifikanzwerte gelten für einen zweiseitigen Test bei 3 Freiheitsgraden

Fremdwahrscheinlichkeit (Po)	Glaubwürdigkeit (Go)	N	Chi-Quadrat	Signifikanzniveau	Kontingenzkoeffizient
positiv	positiv	63	1.1195	n.s.	0.1321
	negativ	61	1.6804	n.s.	0.1637
negativ	positiv	59	1.8849	n.s.	0.1760
	negativ	58	6.5795	n.s.	0.3192
neutral	P0(c)	59	2.6312	n.s.	0.2066

Tab. 41: Zusammengefaßte 4 x 2 Kontingenztabelle für die Beziehung zwischen Schule (Schule in Gmünd, Heidenheim, Schwäbisch Hall, Stuttgart) und wahrgenommener Glaubwürdigkeit (Gs) unter Kontrolle der experimentellen Bedingungen Fremdwahrscheinlichkeit (Po) bzw. Glaubwürdigkeit (Go). Die Signifikanzwerte gelten für einen zweiseitigen Test bei 3 Freiheitsgraden

Fremdwahrscheinlichkeit (Po)	Glaubwürdigkeit (Go)	N	Chi-Quadrat	Signifikanzniveau	Kontingenzkoeffizient
positiv	positiv	63	2.8009	n.s.	0.2063
	negativ	61	0.7050	n.s.	0.1069
negativ	positiv	59	0.0000	n.s.	0.0000
	negativ	58	3.3265	n.s.	0.2329
neutral	PO(C)	59	7.1253	n.s.	0.3283

223214 Zusammenfassung

Die Variablen Einstellungsbildung (EFORM 1) und wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs) stehen mit den Variablen Alter (in den Altersklassen 1953 - 1956 bzw. 1957 - 1958) und Schule (Zugehörigkeit zu den Schulen in Schwäb. Gmünd, Heidenheim, Schwäbisch Hall, Stuttgart) in keinem statistisch gesicherten Zusammenhang, d.h., die befragten Oberschülerinnen waren sich unabhängig von der Altersgruppe, der Klasse oder der Schule, der sie angehörten, in ihrem Urteil über das Einstellungsobjekt Kabelfernsehen und den Kommunikator einig. Der einzige signifikante bzw. nahezu signifikante ($p < 0.10$) Unterschied zeigt sich in einer negativen Beziehung zwischen Klassenzugehörigkeit bzw. Alter und Einstellungsbildung, die jedoch innerhalb der experimentellen Gruppen verschwindet, d.h., werden die experimentell variierten Kommunikatoreinflüsse konstant gehalten, sind keine alters- und klassenspezifischen Präferenzunterschiede mehr zu beobachten. Beide Variablen könnten bei einem vermuteten Einfluß als Blockfaktor in die Analyse einbezogen werden, bzw. als Kovariablen in ihrem Einfluß konstant gehalten werden. Die ex-post-Beobachtung, daß die Beziehung statistisch irrelevant ist, kann in dieser Hinsicht als wünschenswert angesehen werden, zumal diese Variablen als Hypothesenbestandteil wenig aussagekräftig und selbst wieder erklärungsbedürftig sind.

22322 Überprüfung von Hypothesen

223221 Wahrnehmung der experimentellen Stimuli

In den experimentellen Gruppen sind zwei Bedingungen variiert worden: einmal die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators (P_o), d.h. die vom Kommunikator in der Aussage dargebotene Wahrscheinlichkeit, mit der durch die Einführung des neuen Mediums Kabelfernsehen bestimmte Ziele erreicht werden können. Zum anderen betrifft es die dem Kommunikator zugeschriebene Glaubwürdigkeit (G_o) (vgl. Abschnitt 22222 und A 3). Die Diskrepanz bzw. Übereinstimmung von wahrgenommenen und objektiver, d.h. experimentell präsentierter Wahrscheinlichkeit bzw. Glaubwürdigkeit soll in den folgenden Abschnitten überprüft werden. In den theoretischen Ausführungen des ersten Teils wurde die Unterscheidung zwischen wahrgenommener Fremdwahrscheinlichkeit und wahrgenommener subjektiver Wahrscheinlichkeit getroffen. Obwohl es schwierig sein dürfte, die beiden letztgenannten Wahrnehmungsvariablen getrennt zu erfassen, sind besonders bei Effizienzprüfungen und auch einer Überprüfung der Glaubwürdigkeitsdefinition (vgl. den folgenden Abschnitt) abweichende Diskrepanzen denkbar. Die genauere Überprüfung der Wirksamkeit der experimentellen Stimuli könnte nur über eine Erfragung dieser Wahrnehmung, also der Wahrnehmung der Fremdmeinung, erfolgen. Diese Wahrnehmung kann sich nun ihrerseits wieder von der eigenen Meinung unterscheiden. Je geringer das Wissen über ein Einstellungsobjekt, umso wahrscheinlicher ist hier jedoch eine Konvergenz zwischen wahrgenommener Fremdaussage und wahrgenommener subjektiver, d.h. eigener Äußerung. Diese Annahme und vor allem die Tatsache, daß eine nicht-reaktive Erfassung beider Wahrnehmungsvariablen nicht ohne weiteres möglich ist, rechtfertigt einen direkten Vergleich der Fremdwahrscheinlichkeit bzw. der objektiven Glaubwürdigkeitsinformation mit den jeweiligen subjektiven

Variablen Ps und Gs, um zu einer Aussage über den "Erfolg" der konstruierten Aussagen- und Kommunikatormerkmale zu kommen.

2232211 Wahrgenommene Glaubwürdigkeit des Kommunikators (Gs)

Wenn die Glaubwürdigkeitsmanipulation erfolgreich war, müssen sich die Gruppen, die einem negativen Glaubwürdigkeitsstimulus ausgesetzt waren, im Vergleich zu den Gruppen, die eine positive Glaubwürdigkeitsbeschreibung des Kommunikators gelesen haben, eine signifikant schlechtere Meinung über den Kommunikator gebildet haben. Obwohl 77,6 % der Personen gegenüber 22,4 % der Befragten ohne die Kontrollgruppe den Kommunikator befürworteten, zeigt sich in den Kontingenztabellen eine hochsignifikante Beziehung zwischen 'objektiver' Glaubwürdigkeit (Go) und wahrgenommener Glaubwürdigkeit (Gs) mit einem Chi-Quadrat-Wert von 21.0159 und einem korrigierten Kontingenzkoeffizienten von $C' = 0.4006$ (vgl. Tab. 42).

Bei einer Kontrolle der experimentellen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung bleibt die signifikante positive Beziehung erhalten.

In der Stärke des Zusammenhangs wird jedoch eine Asymmetrie in Abhängigkeit von einer unterschiedlichen Ausprägung der Kontrollvariablen erkennbar (vgl. Tab. 43).

Unter Kontrolle einer positiven Fremdwahrscheinlichkeit errechnet sich ein korrigierter Kontingenzkoeffizient von $C' = 0.2852$ (linke Hälfte der Tab. 43). Betrachtet man diese Variablenbeziehung unter Kontrolle der negativen Fremdwahrscheinlichkeit, kommt ein stärkerer Wahrnehmungsunterschied, der der experimentellen Glaubwürdigkeitsmanipulation entspricht, zum Ausdruck, der korrigierte Kontingenzkoeffizient beläuft sich auf

Tab. 42: 2 x 2 Kontingenztabelle für die Beziehung zwischen wahrgenommener Glaubwürdigkeit (Gs) und Glaubwürdigkeitsstimulus (Go) ohne Kontrolle der Fremdwahrscheinlichkeit des Kommunikators

Wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs)	Glaubwürdigkeitsstimulus (Go) positiv (Gr. 1+3)	Glaubwürdigkeitsstimulus (Go) negativ (Gr. 2+4)	Summe
positiv	110 (45.6)	77 (32)	187 (77.6)
negativ	12 (5)	42 (17.4)	54 (22.4)
Summe	122 (50.6)	119 (49.4)	241 (100)

Chi-Quadrat ($df_{v,1}$) = 21.0159
p < 0.0005

Kontingenzkoeffizient C = 0.2832
C' = 0.4406

Tab. 43: 2 x 2 Kontingenztabellen für die Beziehung zwischen dem Glaubwürdigkeitsstimulus (Go+; Go-) und der wahrgenommenen subjektiven Glaubwürdigkeit (Gs+; Gs-) unter Kontrolle der experimentellen Fremdwahrscheinlichkeit (Po+, Po-)

Wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs)	Positive Fremdwahrscheinlichkeit (Po+)		Negative Fremdwahrscheinlichkeit (Po-)	
	positiver Glaubwürdigkeitsstimulus (Go+) Gr 1	neg. Glaubwürdigkeitsstim. (Go-) Gr 2	positiver Glaubwürdigkeitsstimulus (Go+) Gr 3	neg. Glaubwürdigkeitsstim. (Go-) Gr 4
positiv (Gs+)	51 (41,1)	37 (29,8)	59 (50,4)	40 (34,2)
negativ (Gs-)	12 (9,7)	24 (19,4)	0	18 (15,4)
Summe	63 (50,8)	61 (49,2)	59 (50,4)	58 (49,6)
Chi-Quadrat ₁ (df _{v,1}) = 5,2507 Kontingenzkoeffizient C = 0,2016; C' = 0,2852 p < 0,025				
Chi-Quadrat ₂ (df _{v,1}) = 19,3212 Kontingenzkoeffizient C = 0,3765; C' = 0,5325 p < 0,0005				
Chi-Quadrat _{1 + 2} (df _{v,2}) = 24,5719 Kontingenzkoeffizient C = 0,3295* p < 0,0005				

*) gewichteter Kontingenzkoeffizient

Tab. 44: 2 x 2 Kontingenztabelle für die Beziehung zwischen wahrgenommener Glaubwürdigkeit (Gs) und Fremdwahrscheinlichkeit (Po+, Po-) unter Kontrolle des Glaubwürdigkeitsstimulus (Go+, Go-)

Wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs)	Positiver Glaubwürdigkeits- stimulus (Go+)		Negativer Glaubwürdigkeits- stimulus (Go-)	
	Po+	Po-	Po+	Po-
positiv	51 (41.8)	59 (48.4)	37 (31.1)	40 (33.6)
negativ	12 (9.8)	0	24 (20.2)	18 (15.1)
Summe	63 (51.6)	59 (48.4)	61 (51.3)	58 (48.7)
Chi-Quadrat ₁ (df _{2v,1}) = 10.4088				
Kontingenzkoeffizient = 0.2804				
Chi-Quadrat ₁₊₂ (df _{2v,2}) = 10.9807				
Kontingenzkoeffizient C = 0.0692				
p = 0.01				

$C' = 0.5325$. Varianzanalytisch ausgedrückt, könnte man hier einen Interaktionseffekt zwischen der kontrollierten Variablen P_o und der Kontingenzvariablen G_o in dem Sinne vermuten, daß in Verbindung mit einer Fremdwahrscheinlichkeitsausprägung (P_o+) die Glaubwürdigkeitsmanipulation weniger effizient ist, d.h., daß die Stärke des Zusammenhangs zwischen G_o und G_s schwächer ist als im Vergleich zur negativen Fremdwahrscheinlichkeitsbedingung.

Hält man die Glaubwürdigkeitsmanipulation konstant und betrachtet die Beziehung zwischen Fremdwahrscheinlichkeit P_o und wahrgenommener Glaubwürdigkeit G_s , kann man gleichfalls auf Wahrnehmungsdifferenzen schließen. Innerhalb der positiven Glaubwürdigkeitsbedingung wird in Abhängigkeit von der Ausprägung der Fremdwahrscheinlichkeit der Kommunikator als mehr oder weniger glaubwürdig eingestuft, während bei Konstanz der negativen Glaubwürdigkeitsinformation keine signifikante Beziehung zwischen wahrgenommener Glaubwürdigkeit und der vom Kommunikator propagierten Fremdwahrscheinlichkeit festgestellt werden kann (vgl. Tab. 44).

Die Zahl der Personen, die einen als glaubwürdig vorgestellten Kommunikator, der negative Konsequenzen bei der Einführung von Kabelfernsehen befürchtet, positiv beurteilt, ist größer als die Zahl der Personen, die einen gleichermaßen beschriebenen Kommunikator, der ausschließlich positive Konsequenzen bei der Einführung von Kabelfernsehen vorhersieht, für glaubwürdig hält. Umgekehrt hat niemand den Kommunikator, der Kabelfernsehen für die Blockierung der angesprochenen Ziele verantwortlich macht, abgelehnt, wäh-

rend es bei einer positiven Prognose für das Kabelfernsehen zu einer Reihe von negativen Glaubwürdigkeitsbeurteilungen gekommen ist.

Die Ergebnisse sind angesichts der einfachen Wahrnehmungsabfrage (vgl. A 2.6) mit Vorsicht zu interpretieren. Wie bereits erwähnt, übersteigen die absoluten Häufigkeiten für positive Kommunikatoreinschätzungen in jeder Behandlungsgruppe die Häufigkeiten der negativen Urteile¹⁾. Trotzdem kann man, was in Tab. 45 noch einmal zusammengestellt ist, von zwei Beziehungsmustern ausgehen:

Erstens, die Glaubwürdigkeitsmanipulation hat unabhängig, d.h. unter Kontrolle der Fremdwahrscheinlichkeitsäußerungen, zu signifikant unterschiedlichen Glaubwürdigkeitswahrnehmungen geführt, die in der Richtung mit den Glaubwürdigkeitsinformationen über den Kommunikator übereinstimmen, d.h. in experimentellen Gruppen mit positiven Glaubwürdigkeitsinformationen wird der Kommunikator auch als glaubwürdiger wahrgenommen.

Zweitens scheint die Wahrnehmung der Kommunikatoreigenschaft Glaubwürdigkeit nicht nur von bestimmten Glaubwürdigkeitsinformationen abzuhängen, sondern auch vom Aussageninhalt, der in der vorliegenden Untersuchung im Hinblick auf die Wahrscheinlichkeitsvermutungen des Kommunikators systematisch variiert wurde. Dies stimmt mit dem hier entwickelten Glaubwürdigkeitskonzept (vgl. Abschnitt 222221) überein²⁾. Diese Vermutung stützt sich sowohl auf die unterschiedlich stark assoziierte

1) Für die hier experimentellen Gruppen ergeben sich jeweils signifikante z-Werte, die mit Hilfe eines Binomialtests für zwei diskrete Kategorien eines Ein-Sample-Designs berechnet wurden (vgl. SIEGEL, 1956, S. 40):

Gruppe 1	{Po+Go+}	$z = 4.78$	($p < 0.000003$)
Gruppe 2	{Po+Go-}	$z = 1.54$	($p = 0.0618$)
Gruppe 3	{Po-Go+}	$z = 15.36$	($p < 10^{-19}$)
Gruppe 4	{Po-Go-}	$z = 2.76$	($p = 0.0029$)

2) Die speziell aufgezeigte Variablenkette mit der vermuteten intervenierenden Variablen (Diskrepanz zwischen der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators und der subjektiven Wahrscheinlichkeit) kann hier, d.h. sowohl mit Hilfe der Frage nach den wahrgenommenen experimentellen Behandlungen als auch im anschließenden Abschnitt 223222 nicht überprüft werden.

Tab. 45: Zusammengefaßte 2 x 2 Kontingenztabellen für die Beziehung zwischen wahrgenommener Glaubwürdigkeit (Gs) und Glaubwürdigkeitsstimulus (Go) unter Kontrolle der positiven und/oder negativen Fremdwahrscheinlichkeit (Po) und ohne Kontrolle dieser Variablen

Konstanz der Fremdwahrscheinlichkeit	N	Chi-Quadrat	Signifikanzniveau	Kontingenzkoeffizient C'
positiv	124	5.2507	$p < 0.025$	0.2016
negativ	117	19.3212	$p < 0.0005$	0.3765
Pooling ($df_{v,2}$)	-	24.5719	$p < 0.0005$	0.3295*
Ohne Kontrolle der Fremdwahrscheinlichkeit	241	21.0159	$p < 0.0005$	0.2832
				0.4006

(*) gewichteter Kontingenzkoeffizient vgl. BLALOCK, 1960, S. 239

Beziehung zwischen Go und Gs in Tab. 43 als auch auf die unterschiedliche Signifikanz bei der Kontrolle der Glaubwürdigkeitsmanipulation in Tab. 44: bei gleicher positiver Glaubwürdigkeitsinformation wird ein Kommunikator, der ausschließlich negative Konsequenzen bei der Einführung von Kabelfernsehen schildert, als glaubwürdiger wahrgenommen als ein Kommunikator, der ausschließlich positive Wahrscheinlichkeiten antizipiert.

2232212 Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit
(Ps)

Die Effizienz der vom Kommunikator propagierten Fremdwahrscheinlichkeiten läßt sich in zweifacher Hinsicht überprüfen. Erstens ist zu erwarten, daß die wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten in den einzelnen Gruppen unterschiedlich sind. Auch hier wird eine positive Beziehung postuliert: Die wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten in Gruppen mit positiver Fremdwahrscheinlichkeit (Gruppe 1 und Gruppe 2) sollte größer sein als die wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten, in denen der Kommunikator die Rezipienten mit einer negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung konfrontiert hatte (Gruppe 3 und 4). Zweitens sollten die experimentell angesprochenen Inzentivwerte (Is 2, 7, 8, 9, 10) deutlichere Gruppenunterschiede aufweisen, als die übrigen erfragten Kontingenzbeziehungen zu den Inzentivwerten, die in den Kommunikatoraussagen nicht explizit angesprochen wurden (Is 1, 3, 4, 5, 6, 11, 12, 13).

22322121 Experimentelle Ps-Werte

Eine Zwei-Weg-Varianzanalyse unter Einbeziehung der beiden Faktoren Fremdwahrscheinlichkeit (Po) und Glaubwürdigkeit (Go) wird für die Summe der experimentellen Wahrscheinlichkeiten durchgeführt¹⁾ (vgl. Tab. 46)

- 1) Da die wichtigste Voraussetzung eines unabhängigen Zufallssamples als erfüllt angesehen werden kann, die Zellbesetzung relativ groß und nur unwesentlich verschieden ist ($N = 63, 61, 59, 58$), wird auf die formale Überprüfung der Varianzhomogenität verzichtet, zumal die üblichen Varianzhomogenitätsprüfungen empfindlicher auf Abweichungen von der Normalität reagieren, als der F-Test auf Verletzungen der Annahme der Varianzhomogenität, vorausgesetzt, die Unabhängigkeitsvoraussetzung kann als gewährleistet angesehen werden (vgl. hierzu HAYS, 1963, S. 380 f. und GLASS u.a., 1972, die einen guten Überblick über die Konsequenzen verschiedener Annahmeverletzungen bei der Durchführung von Varianzanalysen geben). Zur statistischen Frage der Skorenbildung durch Summierung vgl. Abschnitt 2232232224 Anm. 1), S. 286/287

Tab. 46: 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse der experimentellen wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeiten (SumPs_{ex})

Quelle der Variation	SS	MS	df	F-Wert	p	ω^2 in %
Gesamt	30810.720	128.378	240			
Zwischen den Gruppen	<u>12060.546</u>	4020.182	3			
A (Po)	11501.044	11501.044	1	145.3726	0.0000	36.98
B (Go)	498.235	498.235	1	6.2977	0.0123	1.36
A x B	61.267	61.267	1	0.7744	n.s.	
<u>Innerhalb der Gruppen</u>	<u>18750.018</u>	79.114	237			

Der Faktor A, die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung, ist für nahezu 40 % der Varianz¹⁾ in der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit verantwortlich. Auf dem 5 % Niveau signifikant mit einem nur geringfügigen Varianzbeitrag ist der zweite Faktor, die Glaubwürdigkeitsmanipulation (Go). Bezieht man die Kontrollgruppe in die Wahrnehmungsanalyse mit ein, kann man für die summierten experimentellen Ps-Werte mit Hilfe einer einfachen Varianzanalyse feststellen, daß die Wahrnehmungen nach Empfang einer neutralen Fremdwahrscheinlichkeit signifikant niedriger sind als die subjektiven Wahrscheinlichkeiten der ersten Gruppe (Po+Go+). Der Abstand zur zweiten Gruppe verfehlt knapp den kritischen Wert auf dem 5 % Niveau, während die Wahrnehmungseinstufungen in der Kontrollgruppe im Vergleich zur negativen Fremdwahrscheinlichkeit mit positiver Glaubwürdigkeitsmanipulation wieder signifikant höher liegen. Gleichfalls signifikant ist daher auch die Entfernung zur vierten Gruppe (Po-Go-). In der Abbildung Nr. 1 wird diese mittlere Lage der Kontrollgruppe graphisch veranschaulicht. Nach der t-Statistik von DUNNETT sind folgende

-
- 1) Der Assoziationskoeffizient Omega Quadrat (ω^2) (vgl. HAYS, 1963, S. 383, Gleichung Nr. 12.18.5 bzw. S. 407, Gl. Nr. 12.34.5-7) ist ebenso wie der Intraklassenkorrelationskoeffizient r_i (vgl. BLALOCK, 1960, S.268) ein Maß für die Stärke des Zusammenhangs der analysierten Variablen. Da beide Koeffizienten in den Tabellen vorkommen, seien die Formeln für beide Koeffizienten hier zitiert, wobei MS für mittlere Quadratsumme, SS für Quadratsumme, $\bar{n}$ für die durchschnittliche Zahl der Beobachtungen pro Zelle und J für die Anzahl der Gruppen steht. Die Varianzschätzung V bei BLALOCK (Vb bzw. Vw) wurde entsprechend mit MSbetween bzw. MS within bezeichnet:

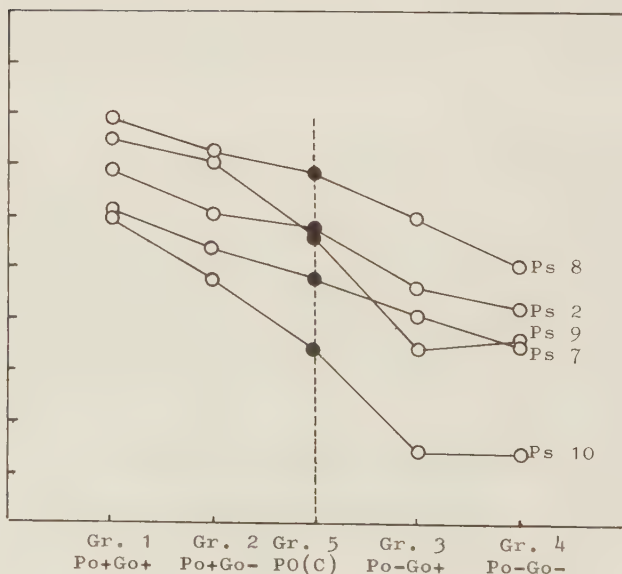
$$\text{est. } \omega^2 = \frac{\text{SS between} - (J-1) \text{ MS within}}{\text{SS total} + \text{MS within}}$$

$$r_i = \frac{\text{MS between} - \text{MS within}}{\text{MS between} + (\bar{n}-1) \text{ MS within}}$$

Abb. 1: 5 experimentelle subjektive Wahrscheinlichkeiten (Ps 2, 7, 8, 9, 10) nach fünf Gruppen mit positiver, negativer Fremdwahrscheinlichkeit (Po+, Po-) und positiver, negativer Glaubwürdigkeit (Go+, Go-) sowie der Kontrollgruppe PO(C)

- 2: Möglichkeit, anderen zu helfen
- 7: Selbständigkeit und Unabhängigkeit
- 8: Mitwirkung bei der Erhaltung und Verbesserung bestehender Verhältnisse
- 9: Gleiche Chancen für alle
- 10: Zeit für Familie und Privatleben

Grad der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit, mit der das Einstellungsobjekt Kabelfernsehen die Inzitivwerte Is 2, 7, 8, 9, 10 erreicht



Tab. 47: Mittelwerte der 13 subjektiven Wahrscheinlichkeiten

	Subjektive Wahrscheinlichkeiten (Ps)	Experimentelle Gruppen				Kontrollgruppe PO(C)
		Gr. 1 Po+Go+	Gr. 2 Po+Go-	Gr. 3 Po-GO+	Gr. 4 Po-GO-	
Experiment. Ps.	2 Möglichkeit, anderen zu helfen	6.9206	6.0492	4.6271	4.2586	5.7966
	7 Selbständigkeit und Unabhängigkeit	6.1111	5.3607	4.0678	3.4138	4.8475
	8 Mitwirkung b. d. Erhaltung u. Verbesserung best. Verhält.	7.9365	7.2787	6.0169	5.0517	6.8814
	9 Gleiche Chancen für alle	7.5238	7.1148	3.4746	3.6034	6.1017
	10 Zeit f. Familie und Privatleben	5.9841	4.7869	1.4576	1.4483	3.4746
Nicht-experimentelle Ps.	1 Umgang und persönlicher Kontakt	5.2540	4.0000	3.6780	3.1552	3.8814
	3 Hohes Einkommen	5.0476	4.0820	4.7458	4.8966	5.2203
	4 Leben gem. religiösen od. weltanschaul. Vorstellung.	5.1429	5.0164	4.4746	4.3448	4.7966
	5 Gesunde, wenig anstrengende Lebensweise	4.8254	4.6393	4.1017	4.6034	4.3898
	6 Ansehen, Anerkennung und Erfolg	5.4762	5.4098	5.0508	4.6897	5.2881
	11 Sicherheit u. krisenfeste Existenz	4.3492	4.6721	4.3559	4.7931	5.0678
	12 Verantwortungsvolle Aufgabe, hohe Anforderungen	5.1587	5.1803	5.1186	4.4828	5.3051
	13 Möglichkeit zur Führung u. Leitung anderer Menschen	6.1587	6.2787	6.2542	6.6379	6.6780

t-Werte errechnet worden:¹⁾

Vergleich der Gruppe PO (C) mit den Gruppen

1 (Po+Go+)	$t_{(5,295)} = 4.3622$	$(p < 0.05)$	$\left. \begin{array}{l} \text{Kritischer t-Wert} \\ \text{liegt zwischen} \\ t_{.95}(5,120) = 2.18 \\ \text{und} \\ t_{.95}(5, \infty) = 2.16 \end{array} \right\}$
2 (Po+Go-)	$t_{(5,295)} = 2.0636$	(n.s.)	
3 (Po-Go+)	$t_{(5,295)} = 4.4114$	$(p < 0.05)$	
4 (Po-Go-)	$t_{(5,295)} = 5.5165$	$(p < 0.05)$	

Betrachtet man die Mittelwerte der einzelnen experimentellen Gruppen in Tab. 47, kann man sehen, daß die Abstufungen zu den positiven bzw. negativen Glaubwürdigkeitsinformationsbedingungen innerhalb derselben Fremdwahrscheinlichkeitsmeinung unterschiedlich sind. Noch deutlicher wird dies in der Abb. 1. Das Gefälle zwischen Go+/Go- Gruppen ist sehr viel geringer als das Gefälle zwischen Gruppen unterschiedlicher Po-Bedingungen. Immerhin ist doch erkennbar, daß unterschiedlich stark aber doch vereinzelt die positiven bzw. negativen Informationen über die Kommunikatoreigenschaft Glaubwürdigkeit im Sinne der beiden operationalisierten Dimensionen Eigeninteresse und Kompetenz die Wahrnehmung der Wahrscheinlichkeiten in derselben Richtung beeinflussen haben wie die expliziten Fremdwahrschein-

1) vgl. WINER, 1971, S. 201 ff.

$$t = \frac{\bar{T}_j - \bar{T}_o}{2 \text{ MS error}/n}$$

Die Parameter für die Verteilung der t-Statistik sind
 k = Zahl der Behandlungsgruppen einschließlich der Kontrollgruppe (5) und

df= Freiheitsgrade der Fehlervarianz (295), wobei
 $\bar{T}_j$ = der Mittelwert der Gruppe, mit der die Kontrollgruppe verglichen werden soll, und

$\bar{T}_o$ = der Mittelwert der Kontrollgruppe

MS= ($\bar{X}_{\text{sumpsex}} = 27.1017$) Fehlervarianz für die Vergleichsgruppen einschließlich der Kontrollgruppe (82.8796)

n = Zahl der Beobachtungen pro Gruppe. (Bei dieser Berechnung wurde hier die ungünstigste kleinste Zellbesetzung von n = 58 unterstellt, da die Beobachtungen pro Gruppe nur unwesentlich voneinander abweichen.)

lichkeitsmeinungen¹⁾.

Eine detaillierte Analyse der einzelnen experimentell angesprochenen Inzentivwerte, deren Kontingenzbeziehungen zum Einstellungsobjekt Kabelfernsehen zu beurteilen waren, findet sich in Tab. 48. Von den varianzanalytischen Ergebnissen sind lediglich F-Werte und p-Werte der beiden Hauptfaktoren aufgeführt. Die Interaktionsterme und ihre F-Werte wurden, da sie alle nicht signifikant waren, nicht mitaufgeführt.¹⁾

Neben den F-Werten, die kleiner als 1 sind und deren Wahrscheinlichkeitswerte nicht aufgeführt sind,²⁾ kann man sehen, daß für einige der experimentellen Ps-Werte die Glaubwürdigkeitsinformation ohne Einfluß geblieben ist. Dies trifft für Item Nr. 9 zu ("Gleiche Chancen für alle"). Mit einem $p < 0.10$ ist die Wahrscheinlichkeit für die Wirkung von Go auf die Items Nr. 7 ("Selbstständigkeit und Unabhängigkeit") und Nr. 10 ("Zeit für Familie und Privatleben") gleichfalls innerhalb der 5 % Grenze geblieben.

Lediglich für Item Nr. 2 ("Möglichkeit, anderen zu helfen") und Item Nr. 8 ("Mitwirkung bei der Erhaltung und Verbesserung bestehender Verhältnisse") kann eine auf dem 5 % Niveau signifikante Hauptwirkung der Glaubwürdigkeitsinformation festgestellt werden.

1) Die gestrichelte Linie in Abb. 1 repräsentiert die Werte der Kontrollgruppe Po(C), die ziemlich eindeutig zwischen den verschiedenen Po/Go-Gruppierungen verlaufen. Obwohl infolge fehlender Interaktionswirkungen eine einfache Varianzanalyse für fünf Gruppen sinnvoll wäre, ist auf eine analoge Rechnung zu Abschnitt 22322211 aus Einfachheitsgründen verzichtet worden.

2) Für alle Tabellen gilt, daß die p-Werte von F-Werten, die kleiner als eins sind, nur als nicht signifikant gekennzeichnet werden.

Tab. 48: F-Werte und Wahrscheinlichkeiten der beiden Hauptfaktoren Po und Go einer 2 x 2 faktoriellen Varianzanalyse für 13 subjektive Wahrscheinlichkeiten. (Ps) sowie die Intraklassenkorrelationskoeffizienten r_i

Ps-Werte	Intraklassenkorrelationskoeffizient r_i	Po (A) F-Wert (df 1,237)	p	Go (B) F-Wert (df 1,237)	p
2	19.71	42.7823	0.0000	3.9435	0.0454
7	12.70	26.0446	0.0000	3.2267	0.0700
8	20.31	42.3503	0.0000	6.4886	0.0111
9	39.20	118.7596	0.0000	0.1631	n.s.
10	39.96	117.8323	0.0000	2.7732	0.0932
1	6.00	8.9146	0.0035	4.8021	0.0276
3	-	1.9691	0.1581	0.2843	n.s.
4	2.73	7.7835	0.0059	0.2846	n.s.
5	-	0.9524	n.s.	0.1645	n.s.
6	2.02	5.5728	0.0180	0.7763	n.s.
11	-	0.1071	n.s.	3.7958	0.0495
12	-	1.8802	0.1680	1.3039	0.2533
13	-	0.6852	n.s.	0.5678	n.s.

Experimentelle

Nicht-experimentelle

Insgesamt ist also die Überprüfung der ersten Vermutung, daß die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators in entscheidendem Maße die Wahrnehmung der Wahrscheinlichkeiten beeinflusst, positiv verlaufen. Die errechneten Intrakorrelationskoeffizienten r_i (vgl. BLALOCK, 1960, S. 268) als Maß des Homogenitätsgrades der Gruppen im Vergleich zur Gesamtvariabilität der experimentellen Wahrscheinlichkeitsitems bekräftigen dies. Sie reichen von knapp 20 % bis knapp 40 % und lassen auf einen relativ starken Zusammenhang der beiden Faktoren Po und Go mit den wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten schließen.

22322122 Nicht-experimentelle Ps-Werte

Die zweite Überprüfung der Effizienz der kommunikativen Stimuli bestand in dem Nachweis einer unterschiedlichen Beeinflussung der experimentell angesprochenen Ps-Werte im Vergleich zu den nicht-experimentellen Ps-Items. Auch dies läßt sich an Hand der Ergebnisse belegen. Von den nicht-experimentellen Ps-Items kann nur bei drei Items (Nr. 1, 4, 6) von einem signifikanten Einfluß des Fremdwahrscheinlichkeitsfaktors Po gesprochen werden. Nach den Mittelwerten in Tab. 47 ist die Richtung des Einflusses zu bestimmen. Es zeigt sich derselbe positive Zusammenhang, wenn auch ein flacheres Gruppenprofil als für die experimentellen Ps-Werte zu erwarten ist.

Bei der Wahrnehmungseinstufung des ersten Ps-Items ("Umgang und persönlicher Kontakt") ist außerdem eine signifikante Abhängigkeit von der experimentell vorgegebenen Glaubwürdigkeitsinformation anzunehmen. Offensichtlich hat hier eine Übertragung der in den kommunikativen Aussagen behaupteten Wirkungen für bestimmte Inzertivwerte und ihrer Wahrnehmung auf das Ziel "Umgang und persönlicher Kontakt mit Menschen" stattge-

funden¹⁾.

Dies stimmt mit den Ergebnissen aus den Vorversuchen überein. Item Nr. 1 ist von den nicht-experimentellen Zielwerten als ähnlichstes Item, d.h. als ein Item, das gleichfalls den Aufbau von Kontingenzrelationen zwischen dem Einstellungsobjekt Kabelfernsehen und dem betreffenden Zielwert gestattet, eingestuft worden. Noch schwächer als für das erste Zielitem sind die beobachteten Generalisationen wahrgenommener Kontingenzen für das Zielitem Nr. 4 und Nr. 6 ("Leben gemäß religiösen oder weltanschaulichen Vorstellungen" und "Ansehen, Anerkennung und Erfolg"). Der Anteil der propagierten Fremdwahrscheinlichkeit an der Varianz der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit beträgt nur 2 bzw. knapp 3 %.

Für 3 von 8 wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten der experimentell nicht explizit angesprochenen Inzentivwerte - also für knapp ein Drittel der nicht-experimentellen Ps-Werte - sind signifikante gleichgerichtete, aber wesentlich schwächere Einflüsse des Faktors Fremdwahrscheinlichkeit bzw. im Falle des Ps-Wertes Nr. 1 auch der Glaubwürdigkeitsinformation erkennbar. Während die Rangweite der prozentualen Anteile an der Varianz der experimentellen Ps-Werte von ungefähr 20 bis 40 % reicht, betragen dieselben Maße für die signifikanten und nicht-experimentellen Ps-Werte 2, 2,7 und 6 %.

Ein multipler Gruppenvergleich nach DUNCAN macht diese differentielle Wirkung der kommunikativen Aussagen auf experimentell angesprochene und experimentell nicht explizit erwähnte Wertvorstellungen im Detail deutlich

1) s.u. Anm. 1 der folgenden Seite

(vgl. Übersicht 5). Von den sechs möglichen Gruppenunterschieden weisen die experimentellen Ps-Werte mindestens vier (Ps 2, 7, 9) und höchstens 5 (Ps 8, 10) signifikante Unterschiede zwischen den experimentellen Gruppen auf. Der Unterschied zwischen der dritten und vierten experimentellen Gruppe mit jeweils negativer Fremdwahrscheinlichkeit und positiver bzw. negativer Glaubwürdigkeit erreichte bei keiner Wahrscheinlichkeitsantwort das 5 %ige Signifikanzniveau. Entsprechend den hoch signifikanten Haupteffekten des Fremdwahrscheinlichkeitsfaktors zeigten die Befragten in unterschiedlichen Po-Gruppen für alle experimentellen Inzentivwerte signifikant unterschiedliche Kontingenzbeziehungen an. Andere Ergebnisse liefert der Gruppenvergleich für die nicht-experimentellen Ps-Werte: 5 Ps-Items (Ps 3, 5, 11, 12, 13) weisen keinerlei signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen auf, Item Nr. 4 erzielt einen signifikanten Unterschied und Item Nr. 6 kommt auf zwei signifikante Unterschiede, lediglich das Item Nr. 1 wird erwartungsgemäß beim Vergleich von Gruppe 1 mit Gruppe 3 und Gruppe 4 unterschiedlich bewertet, mit drei signifikanten Unterschieden sind die festgestellten Wahrnehmungsdifferenzierungen zwischen den Gruppen rein zahlenmäßig hier also geringer als bei den experimentellen Wahrscheinlichkeitswerten.

Man kann also vermuten, daß eine Art Generalisation¹⁾

- 1) vgl. Abschnitt 22322331 zum Begriff der Stimulusgeneralisation. Formal kann hier gleichfalls eine Stimulusgeneralisation angenommen werden. Dieselbe Reaktion unterschiedlicher Intensität (Ps_{nex}) erfolgt auf bestimmte Stimuli, die in einer Ähnlichkeitsbeziehung zu den experimentellen Stimuli (Ps_{ex}), deren Darbietung einer allerdings sehr komplizierten kognitiven lerntheoretisch nicht ohne weiteres zu explizierenden Lernphase folgte, stehen. Eine ex-ante-Bestimmung der nicht-experimentellen Ps-Werte im Hinblick auf bestimmte Ähnlichkeitsbeziehungen bzw. einer präkommunikativen Erfassung aller subjektiven Wahrscheinlichkeiten ist aus verschiedenen Gründen nicht möglich, damit entfällt eine systematische Prüfung des kognitiven Transferprozesses. Das einzige Item, dem aufgrund der Vorversuche einigermaßen deutlich eine ähnliche Beziehung zum Einstellungsobjekt Kabelfernsehen zugestanden werden kann, betrifft das Item Nr. 1 (vgl. Abschnitt 2122).

Übers. 5: Multipler Gruppenvergleich: subjektive Wahrnehmung der experimentellen (Ps 2, 7, 8, 9, 10, SumPs_{ex}) und nicht-experimentellen (Ps 1, 3, 4, 5, 6, 11, 12, 13).
Inzentivwerte in Abhängigkeit von der Fremdwahrscheinlichkeit des Kommunikators (Po) und seiner Glaubwürdigkeit (Go) (GR 1-4)

Ps2	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	**	**	-	
4	**	**	ns	-

Ps7	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	**	*	-	
4	**	**	ns	-

Ps8	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	**	**	-	
4	**	**	*	-

Ps9	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	**	**	-	
4	**	**	ns	-

Ps10	1	2	3	4
1	-			
2	*	-		
3	**	**	-	
4	**	**	ns	-
Ps1	1	2	3	4
1	-			
2	*	-		
3	**	ns	-	
4	**	ns	ns	-
Ps3	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	ns	ns	-	
4	ns	ns	ns	-
Ps4	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	ns	ns	-	
4	*	ns	ns	-
Ps5	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	ns	ns	-	
4	ns	ns	ns	-
Ps6	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	ns	ns	-	
4	**	*	ns	-
Ps11	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	ns	ns	-	
4	ns	ns	ns	-
Ps12	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	ns	ns	-	
4	ns	ns	ns	-
Ps13	1	2	3	4
1	-			
2	ns	-		
3	ns	ns	-	
4	ns	ns	ns	-
ΣPs_{ex}	1	2	3	4
1	-			
2	*	-		
3	**	**	-	
4	**	**	ns	-

* p < 0.05

** p < 0.01

der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten für die in den Aussagen explizit angesprochenen Inzentivwerten auf einige der nicht in den kommunikativen Aussagen angesprochenen Inzentivwerte stattgefunden hat, daß aber gleichzeitig angesichts der vermuteten partiellen Übertragung und aufgrund des wesentlich abgeschwächten Einflusses der experimentellen Aussagen von einer diskriminierenden Wirkung der kommunikativen Stimuli ausgegangen werden kann.

2232213 Zusammenfassung

Die Überprüfung der Wirksamkeit der kommunikativen Stimuli - der Fremdwahrscheinlichkeit P_o und der Glaubwürdigkeitsinformation über den Kommunikator - ist positiv verlaufen. Dies läßt sich durch die festgestellten Wahrnehmungsunterschiede in den einzelnen experimentellen Gruppen der direkt angesprochenen Wahrscheinlichkeiten als auch durch die beobachtete diskriminative Wirkung, d.h. den schwächeren Wahrnehmungsunterschieden zwischen den experimentellen Gruppen für die nicht direkt angesprochenen Inzentivwerte und ihre Kontingenzbeziehung zum Einstellungsobjekt Kabelfernsehen, belegen.

223222 Erste empirische Überprüfung der Glaubwürdigkeitsdefinition: Beziehung zwischen wahrgenommener subjektiver Wahrscheinlichkeit und wahrgenommener Glaubwürdigkeit unter Einbeziehung der "objektiven" Fremdwahrscheinlichkeit

223221 Definitionshypothese und Prüfungsanspruch

Im theoretischen Teil ist eine Definition des Begriffs Glaubwürdigkeit vorgeschlagen worden, die sich auf die Diskrepanz zwischen wahrgenommener Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators und subjektiver wahrgenommener Wahrscheinlichkeit des Rezipienten bezieht. Bei einer Übereinstimmung der Wahrscheinlichkeitsvorstellungen von Kommunikator und Rezipient ist eine positive Glaubwürdigkeitseinschätzung durch den Rezipienten zu erwarten, während bei einer Diskrepanz der Kommunikator vom Rezipient als weniger glaubwürdig eingestuft wird. Es wurde dort auch die Hypothese aufgestellt, daß die subjektiven Wahrscheinlichkeiten weitgehend mit denen des Kommunikators übereinstimmen werden, wenn der Kommunikator eine Aussage über ein unbekanntes Einstellungsobjekt verbreitet. In der vorliegenden Untersuchung wäre demnach mit einer überwiegend positiven Beurteilung des Kommunikators zu rechnen.

Beide Hypothesenformulierungen, sowohl die zu erwartenden Konsequenzen im Falle einer angenommenen Übereinstimmung als auch im Falle einer Nicht-Übereinstimmung der Rezipienten- und Kommunikatorwahrscheinlichkeitsangaben sollen nun im folgenden mit ersten, statistisch wenig anspruchsvoll aufbereiteten Daten konfrontiert werden. Die Durchführung einer aufwendigeren Analyse z.B. einer Diskriminanzanalyse für die abhängige Variable wahrgenommene Glaubwürdigkeit ist aus drei Gründen wenig angebracht: Erstens handelt es sich bei der Glaubwürdigkeitsabfrage um ein sehr einfaches Meßinstrument, über dessen Qualität nichts ausgesagt werden kann.

Zweitens ist die Frage der Einstellungsbildung - wie bereits im theoretischen Teil erörtert wurde - wenig geeignet, diese Definition empirisch zu prüfen. Zur empirischen Bestimmung der Wahrscheinlichkeitsdiskrepanz wäre eine Messung der präkommunikativen Wahrscheinlichkeiten des Rezipienten erforderlich. Die subjektiven Wahrscheinlichkeiten für ein subjektiv unbekanntes Einstellungsobjekt können vor einer Information über dieses Einstellungsobjekt sinnvollerweise nicht erfragt werden. Drittens erforderte die schwerpunktmäßige Untersuchung dieser Frage eine andere Untersuchungsanlage (vgl. Abschnitt 14 und 222221).

2232222 Übereinstimmung von Po und Ps bei gleichzeitiger überwiegend positiver Glaubwürdigkeitsbeurteilung

Nach den Ergebnissen des vorangegangenen Abschnittes war der Faktor Fremdwahrscheinlichkeit fast ausschließlich¹⁾ für Unterschiede in der Wahrnehmung der experimentellen Wahrscheinlichkeiten verantwortlich zu machen und diese Unterschiede waren sehr groß. Wenn die Gruppen, denen unterschiedliche Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen des Kommunikators dargeboten wurden, sich jedoch so stark in der Wahrnehmung dieser Wahrscheinlichkeiten unterscheiden und diese Differenzen mit der propagierten Wahrscheinlichkeitsrichtung übereinstimmen - eine negative Fremdwahrscheinlichkeit also zu niedrigeren Wahrscheinlichkeitswahrnehmungen seitens des Rezipienten führen als eine positive Fremdwahrscheinlichkeit - kann bereits mit einer gewissen Berechtigung von einer empirisch dokumentierten Übereinstimmung zwischen den Wahrscheinlichkeiten, die der Kommunikator in seiner Aussage propagiert, und den subjektiv wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten gesprochen werden.

Eine angenommene Übereinstimmung der Kontingenzeinstufungen von Kommunikator und Rezipient müßte nach der Glaubwürdigkeitsdefinition mit einer überwiegend positiven Beurteilung des Kommunikators verbunden sein. Auch auf diesen Tatbestand wurde bereits eingegangen. Ein Binomialtest der Häufigkeitsverteilungen der Glaubwürdigkeitsvariablen in den verschiedenen experimentellen Gruppen führte zu dem Ergebnis, daß absolut gesehen

1) Nach dem multiplen Gruppenvergleich waren für keinen experimentellen Ps-Wert auf dem 1 % Niveau signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen unterschiedlicher Glaubwürdigkeit aber identischer Fremdwahrscheinlichkeit zu beobachten. Auf dem 5 % Niveau konnte lediglich für 2 Ps-Items jeweils ein signifikanter Unterschied innerhalb derselben Fremdwahrscheinlichkeitsgruppe festgestellt werden. Dies trifft auch für die summierte Ps-Variable zu. Der einzige 5 %ige Unterschied konnte zwischen Gruppe 1 und 2 beobachtet werden (vgl. Übers. 5).

in jeder Gruppe die positiven Urteile überwogen und mit Ausnahme der Gruppe 2 (Po+Go- $p = 0.0618$), die das Signifikanzniveau von 5 % knapp verfehlte, alle Unterschiede innerhalb der Gruppen signifikant waren (vgl. SIEGEL, 1956, S. 41).

Stellt man unter Konstanz der Glaubwürdigkeitsbedingung zwei Gruppen unterschiedlicher Fremdwahrscheinlichkeit gegenüber: Gruppe 1 (Po+Go+) und Gruppe 3 (Po-Go+), dann ergibt sich ein Datenbild, das der Definitionshypothese entspricht: Bei übereinstimmender Wahrscheinlichkeitsüberzeugung zwischen Kommunikator und Rezipienten, von der aufgrund der signifikant unterschiedlichen Wahrnehmungen in Gruppen, die mit Kontroversen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen bekannt gemacht wurden, ausgegangen werden kann, tendiert der Rezipient zu einer positiven Meinung über den Kommunikator: Die z-Werte von 4.78 bzw. 15.36 sind - wie aus Übersicht 6 deutlich wird - signifikant.

Wiederholt man den Vergleich für die Gruppen mit unterschiedlicher Fremdwahrscheinlichkeit nun aber unter Vernachlässigung der Glaubwürdigkeitsbedingung, indem beide Gruppen zusammengefaßt werden, verändert sich das Bild nicht wesentlich. Wiederum kann infolge der stark unterschiedlichen Mittelwerte der subjektiven Wahrscheinlichkeiten und der gleichsinnigen Ausprägungsrichtung von einer konvergenten Kommunikator- und Rezipienten-Wahrscheinlichkeit ausgegangen werden. Infolgedessen mußte sich eine überwiegend positive Meinung vom Kommunikator gebildet haben. Dies kann auch angesichts der durchweg signifikanten z-Werte in Übersicht 7 behauptet werden.

Übers. 6: Fremdwahrscheinlichkeitsbedingung, durchschnittlich wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit des Rezipienten $\bar{X}$, die Glaubwürdigkeitseinschätzung des Rezipienten und der Korrelationskoeffizient r_{12} für die Beziehung der Variablen subjektiven Wahrscheinlichkeiten (SumPsex) mit der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit Gs

Fremdwahrscheinlichkeit (Po)	Wahrgenommene Wahrscheinlichkeit (SumPs _{ex})	Wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs)				r_{12} 1=SumPs _{ex} 2=Gs
		Negativ	Positiv	N	Z	P
Po+ (Gr. 1)	$\bar{X}_{\text{SumPs}_{\text{ex}}} = 34.48$	12 (19.1)	51 (80.9)	63 (100)	4.78	0.000003
Po- (Gr. 3)	$\bar{X}_{\text{SumPs}_{\text{ex}}} = 19.644$	0 (0)	59 (100)	59 (100)	15.36	10^{-19}
						0.16
						0.00

Übers. 7: Fremdwahrscheinlichkeitsbedingung, durchschnittliche wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit des Rezipienten, die Glaubwürdigkeitseinschätzung des Rezipienten und der Korrelationskoeffizient r_{12} für die Beziehung zwischen den Variablen wahrgenommene Wahrscheinlichkeit (SumPs_{ex}) und wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs)

Fremdwahrscheinlichkeit (Po)	Wahrgenommene Wahrscheinlichkeit (SumPs_{ex})	Wahrgenommene Glaubwürdigkeit				r_{12} $\frac{1=\text{SumPs}_{\text{ex}}}{2=\text{Gs}}$
		Negativ	Positiv	N	z	p
$\text{Po}+ (\text{Gr. } 1+2)$	$\bar{X}_{\text{SumPs}_{\text{ex}}} = 32.56$	36 (29.)	88 (71.)	124 (100)	4.58	0.000003
$\text{Po}- (\text{Gr. } 3+4)$	$\bar{X}_{\text{SumPs}_{\text{ex}}} = 18.72$	18 (15.4)	99 (84.6)	117 (100)	7.40	10^{-12}
						0.24
						-0.03

2232223 Diskrepanz zwischen Po und Ps mit resultieren-
der Glaubwürdigkeitseinschätzung

In den beiden Übersichtstabellen 6 und 7 sind noch Korrelationskoeffizienten für die Beziehung zwischen den beiden Variablen wahrgenommene Wahrscheinlichkeit (SumPs_{ex}) und wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs) aufgeführt. Sie dienen einer vorläufigen empirischen Prüfung der negativ formulierten Glaubwürdigkeitsdefinition. Wenn auch eine überwiegende Übereinstimmung von Kommunikator- und Rezipientenurteil bezüglich der Wahrscheinlichkeiten, mit denen aufgrund der Einführung von Kabelfernsehen bestimmte Ziele erreichbar sind oder nicht erreichbar sind, festgestellt wurde und auch im Sinne des Definitionsvorschlages eine überwiegend positive Einstufung des Kommunikators durch den Rezipienten zu beobachten war, muß es einige Wahrscheinlichkeitsmeinungen geben, die mit denen des Kommunikators nicht übereingestimmt haben. Sind diese Personen nun auch gleichzeitig der Ansicht, daß es sich bei dem Kommunikator um eine wenig glaubwürdige Person handelt?

Wenn dies so ist, wäre im Falle einer positiven Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung ($\text{Po}+$) eine positive Korrelation zwischen wahrgenommener Wahrscheinlichkeit und wahrgenommener Glaubwürdigkeit zu erwarten. Diejenigen, die geringe subjektive Wahrscheinlichkeiten angezeigt haben, und sich somit ein Urteil gebildet haben, das der Kommunikatormeinung widerspricht, müßten den Kommunikator auch als wenig glaubwürdig ablehnen. Umgekehrt ist im Falle einer vorausgegangenen negativen Fremdwahrscheinlichkeit ($\text{Po}-$) mit einer negativen Korrelation zu rechnen: eine hohe subjektive Wahrscheinlichkeit muß mit einer negativen Haltung gegenüber dem Kommunikator verbunden sein. Innerhalb der Kontrollgruppe müßte sich eine nicht-lineare Beziehung abbilden: Wahrscheinlichkeitsangaben, die im mittleren Wertbereich des Kontinuums gruppiert sind und den neutralen Empfeh-

lungen des Kommunikators entsprechen, wären mit einer positiven Glaubwürdigkeitseinstufung verbunden, während hohe und niedrige Wahrscheinlichkeitswerte mit negativen Glaubwürdigkeitsäußerungen assoziiert sein müßten. Da eine Prüfung auf Nicht-Linearität nicht durchgeführt wird, wird diese Beziehung nicht diskutiert.

Für alle Gruppen ist die Zahl der negativen Glaubwürdigkeitsangaben signifikant geringer als die Zahl der positiven Nennungen - dies war ja eine Voraussetzung für den positiven Verlauf der ersten Hypothesenprüfung gewesen -, infolgedessen kann nicht von einer normalverteilten Randsumme der bivariaten Verteilung beider Variablen ausgegangen werden und die resultierenden Korrelationskoeffizienten sind mit Vorsicht zu beurteilen.

Nach der Übersicht 7 ergibt sich für die Po+-Gruppe wie erwartet ein positiver Korrelationskoeffizient von $r_{12} = 0.24$. Der F-Wert des Korrelationskoeffizienten mit 1 bzw. 122 Freiheitsgraden beträgt 7.4567 und ist mit einem $p < 0.01$ auf dem 5 % Niveau signifikant (vgl. BLALOCK, 1960, S. 304). In der negativen Wahrscheinlichkeitsgruppe (Po-) läßt sich zwar wie erhofft ein negativer Korrelationskoeffizient feststellen, er erreicht aber nicht das gesetzte Signifikanzniveau. Ein abgeschwächtes konformes Ergebnis für die Glaubwürdigkeitsdefinition in beiden Gruppen zeigt sich demnach bei einem Vergleich beider Koeffizienten. Nur einer von beiden Koeffizienten erreicht das Signifikanzniveau, der Abstand zwischen beiden Koeffizienten ist jedoch gleichfalls signifikant¹⁾.

1) Nach einem Differenztest (vgl. BLALOCK, 1960, S. 310) ergibt sich ein Z-Wert von 2.1054, der auf der 5 %-Stufe signifikant ist.

223223	Einstellungsbildung
2232231	Einstellungsbildung in Abhängigkeit von der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators, seiner Glaubwürdigkeit und dem Neugiermotiv des Rezipienten
22322311	Fremdwahrscheinlichkeit (Po) und Glaubwürdigkeitsstimulus (Go) in ihrer Wirkung auf die Einstellungsbildung (EFORM)
223223111	2 x 2 faktorielle Varianzanalyse
2232231111	Hypothesen und Prüfung der Modellvoraussetzungen

Die eingangs in Abschnitt 11 formulierten Hypothesen enthalten als unabhängige Variablen Wahrnehmungsvariablen. Methodisch einfacher zu prüfen ist die Wirkung experimentell variierteter Stimuli, d.h. in diesem Fall die Fremdwahrscheinlichkeitsbedingungen Po und die Glaubwürdigkeitsbeschreibung Go. Die vorangegangenen Abschnitte haben gezeigt, daß die vom Kommunikator propagierte Wahrscheinlichkeit Po entscheidend die subjektiven Wahrscheinlichkeiten Ps beeinflußt haben. Dies trifft in geringerem Maße, insofern, als ein statistisch gesicherter Zusammenhang festzustellen war, auch auf die experimentell vorgegebenen Glaubwürdigkeitsbeschreibungen Go und die wahrgenommene Glaubwürdigkeit Gs zu. Die zunächst zu prüfenden Hypothesen beziehen sich daher auf die 'objektiv', d.h. experimentell vorgegebenen Variablen der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung Po und der Glaubwürdigkeitsinformation Go. Sie lauten entsprechend:

- (1) Je größer die vom Kommunikator propagierte Wahrscheinlichkeit (Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung Po) ist, daß das dem Rezipienten subjektiv unbekannte Einstellungsobjekt 'Kabelfernsehen' der Erreichung (Po+) bzw. Blockierung (Po-) bestimmter Inzertivwerte dient, um so eher tendiert der Rezipient zur Herausbildung einer positiven bzw. negativen Einstellung gegenüber dem Einstellungsobjekt 'Kabelfernsehen' (EFORM).

- (2) Das vorgegebene Kommunikatormerkmal 'Glaubwürdigkeit' (Go) steht in einer positiven Beziehung zur Einstellungsbildung (EFORM): Unter der Bedingung positiver Glaubwürdigkeitsinformation (Go+) wird sich eine günstigere Einstellung gegenüber dem subjektiv unbekannten Einstellungsobjekt Kabelfernsehen herausbilden als unter der Bedingung einer negativen Glaubwürdigkeitsinformation (Go-).

Varianzanalytisch ausgedrückt wird für beide unabhängigen Variablen der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators (Po) und seiner Glaubwürdigkeit (Go) ein signifikanter positiver Haupteffekt prognostiziert. Da die beiden Hypothesen zusammengefaßt eine Hypothese mit einer konjunktiv verknüpften Wenn-Komponente (Wenn Po und Go., dann EFORM) ergeben, wird damit gleichzeitig die Unabhängigkeit beider Faktoren postuliert, d.h. ein Interaktionseffekt wird nach den hypothetischen Überlegungen nicht behauptet.

Festgelegt ist damit jedoch die prognostizierte Richtung des Unterschiedes in der Einstellungsausprägung der einzelnen faktoriellen Gruppen. Nicht behauptet wird ein jeweils signifikanter Unterschied zwischen den Behandlungsgruppen. Anders ausgedrückt: aufgrund der Hypothese $Po \& Go \rightarrow EFORM$ läßt sich die Alternativhypothese der varianzanalytischen Prüfung wie folgt formulieren: $Po+Go+ > Po+Go- > Po-Go+ > Po-Go-$. Der Mittelwert der Gruppe mit positiver Fremdwahrscheinlichkeit und positiver Glaubwürdigkeit ist größer als der Mittelwert der Gruppe mit gleichfalls positiver Fremdwahrscheinlichkeit, aber negativer Glaubwürdigkeit. Der geringste Mittelwert wird für die Gruppe mit negativer Fremdwahrscheinlichkeit und negativer Glaubwürdigkeit erwartet, positive Glaubwürdigkeit und negative Fremdwahrscheinlichkeit wird dagegen eine etwas günstigere Bewertung des neuen Massenmediums Kabelfernsehen hervorgerufen.

Die Voraussetzungen einer mehrfaktoriellen Varianzanalyse unter der Annahme eines Modells mit fixierten

Effekten - Unabhängigkeit der Fehler innerhalb und zwischen den Behandlungsgruppen, ihre Normalverteilung und Varianzhomogenität innerhalb der Behandlungsgruppen - können als erfüllt angesehen werden (vgl. HAYS, 1963, S. 396). Die wichtigste Voraussetzung der Unabhängigkeit der Beobachtungen kann durch die Zufallszuweisung als gewährleistet angesehen werden. Gleichfalls ist mit einer Varianzhomogenität der Testrohwerte zu rechnen. Die Zahl der Beobachtungen pro Gruppe ist nur unwesentlich verschieden¹⁾, d.h. aufgrund der experimentellen Anordnung ist eine zufällige und nicht z.B. durch das Treatment bedingte Mortalität der Versuchspersonen anzunehmen.

Eine nach dem COCHRAN und HARTLEY Test durchgeführte Varianzhomogenitätsprüfung bestätigt die Nullhypothese (vgl. WINER, 1971, S. 208)²⁾.

-
- 1) Nach VELDMAN (1967, S. 257) wurde für die Zellhäufigkeiten $n_1 = 63$, $n_2 = 61$, $n_3 = 59$, $n_4 = 58$ ein Chi-Quadrat-Test durchgeführt. Der resultierende Wert von 0.0035 mit 1 Freiheitsgrad spricht mit großer Wahrscheinlichkeit für die Annahme der Nullhypothese.
- 2) Beide Tests sind wie der BARTLETT-Test sensitiv gegenüber Abweichungen von der Normalität. Aus diesem Grund und auch infolge der Robustheit des F-Tests gegenüber Verletzungen der Varianzhomogenität, soweit die wichtigere Unabhängigkeitsannahme gilt, kommt der Varianzhomogenitätsprüfung weniger Bedeutung zu (vgl. HAYS, 1963, S. 408, GLASS u.a. 1972). Die Ergebnisse für beide Einstellungsbildungsskalen sind nachfolgend aufgeführt:

$$\begin{array}{ll} \text{EFORM 3} & C = 0.2834 \text{ (n.s.)} \\ & F_{\max} = 1.4769 \text{ (n.s.)} \\ \text{EFORM 2} & C = 0.2927 \text{ (n.s.)} \\ & F_{\max} = 1.305 \text{ (n.s.)} \end{array}$$

Da die Zellbesetzungen nur geringfügig voneinander abweichen, gelten die Freiheitsgrade der größten Gruppe (63-1). Alle Varianzhomogenitätsprüfungen erfolgen auf dem 1 % Niveau. Der kritische Wert für den COCHRAN-Test mit $C_{.99}(4,62)$ liegt so z.B. zwischen $C_{.99}(4,36) = 0.4057$ und $C_{.99}(4,144) = 0.3251$.

Eine letzte Voraussetzung für die Durchführung der Varianzanalyse betrifft das Skalenniveau der abhängigen Variablen, das einer Intervallskala entsprechen soll. Dem Anspruch nach erreicht die entwickelte THURSTONE-Skala EFORM 3 dieses Skalenniveau, während sie für die Schätzskala EFORM 2 als fraglich gelten muß¹⁾. Alle Analysen werden daher für beide Skalensformen durchgeführt. Nach McNEMAR (1962, S. 375) berührt eine Verletzung dieser Voraussetzung nicht die zugrunde gelegte Verteilung und verändert daher nicht die Risiken eines Fehlers zugunsten oder zu Lasten der Nullhypothese.

2232231112 Ergebnisse

In den Tab. 49 - 51 sind die Ergebnisse einer 2 x 2 faktoriellen Varianzanalyse zusammengefaßt. Tab. 49 enthält die Mittelwerte und Standardabweichungen aller vier experimenteller Gruppen und der Kontrollgruppe, die anschließend einer gesonderten Analyse unterzogen wird. Tab. 50 zeigt die varianzanalytischen Ergebnisse für die Schätzskala EFORM 2 nach zwei verschiedenen Methoden. Einmal wurde die Methode der gewichteten Mittelwerte (vgl. VELDMAN, 1967, S. 278 und WINER, 1971, S. 417 f.) angewandt. Die rechte Tabellenhälfte faßt die Ergebnisse nach der Methode der Gruppenegalisierung zusammen. Danach werden nach dem Zufallsprinzip so viele Beobachtungen pro Zelle ausgeschieden, bis eine gleiche oder proportionale Zellbesetzung erreicht ist (vgl. WILLIAMS, 1972). Da sich die Replikationen pro Gruppe nur unwesentlich voneinander unterscheiden, weichen die Ergebnisse aufgrund der verschiedenen Berechnungsmethoden kaum voneinander ab.

1) Vgl. aber CLAUSS, 1968, S. 21

Tab. 49: Mittelwerte und Standardabweichungen der vier experimentellen Gruppen und der Kontrollgruppe mit neutraler Fremdwahrscheinlichkeit für die beiden Messungen der Einstellungsbildung (EFORM 2, EFORM 3)

Gruppe	Einstellungsbildungs- messung EFORM 2		Einstellungsbildungs- messung EFORM 3	
	Mittel- werte	Standard- abweichung	Mittel- werte	Standard- abweichung
Gruppe 1 (Po+, Go+)	5.2508	1.742	4.8269	1.282
Gruppe 2 (Po+, Go-)	4.6869	1.903	4.3147	1.554
Gruppe 3 (Po-, Go+)	4.3483	1.973	4.19	1.42
Gruppe 4 (Po-, Go-)	4.0802	1.909	3.8839	1.713
Gruppe 5 (Kontrollgruppe mit neu- traler Fremdwahrschein- lichkeit)	4.0061	1.990	4.1179	1.558

Tab. 50: Zweifaktorielle Varianzanalyse der abhängigen Variablen Einstellungsbildung (EFORM 2)
nach der Methode der gewichteten Mittelwerte und der Gruppenegalisierung

Quelle der Variation	Methode der gewichteten Mittelwerte				Methode der Gruppenegalisierung n = 58			
	Mittlere Quadratsumme MS	df	F-Wert	p	ω^2 in %	Mittlere Quadratsumme MS	df	F-Wert p ω^2 in %
<u>Gesamt</u>	3.686	240				3.725	231	
Zwischen den Gruppen	15.336	3				15.520	3	
A (Po)	34.273	1	9.6843	0.0025	3.5	34.720	1	9.7263 0.0024 3.6
B (Go)	10.417	1	2.9435	0.0836	0.8	10.927	1	3.0611 0.0777 0.9
AB	1.316	1	0.3720	0.5498		0.913	1	0.2556 0.6198
<u>Innerhalb der Gruppen</u>	3.539	237				3.570	228	

Tab. 51: 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse: Einstellungsbildung (EFORM 3) in Abhängigkeit von der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators (Po) und seiner Glaubwürdigkeit (Go) nach der Methode der gewichteten Mittelwerte

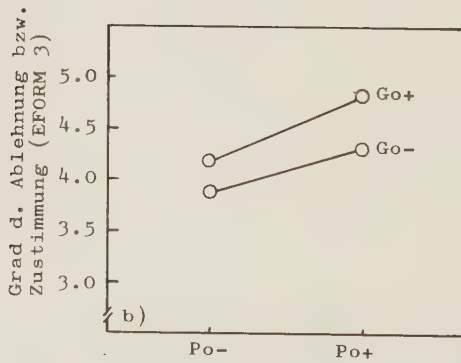
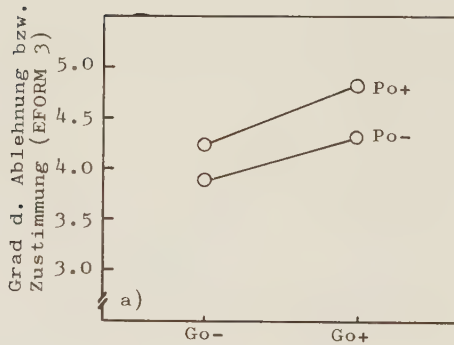
Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p	est ω^2 in %
Gesamt	558.960	240	2.329			
Zwischen den Gruppen	27.870	3	9.290			
A (Po)	17.154	1	17.154	7.6564	0.0062	2.7
B (Go)	10.076	1	10.076	4.4973	0.0328	1.4
A x B	0.638	1	0.638	0.2850	n.s.	
Innerhalb der Gruppen	531.117	237	2.241			

Der F-Wert für den Faktor A (Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators) ist nach beiden Berechnungsmethoden auf dem 0,5 % Niveau signifikant. Er beläuft sich nach der Methode der gewichteten Mittelwerte auf $F = 9.6843$ ($p = 0.0025$), während aufgrund einer gleichen Zellbesetzung von $n = 58$ ein F-Wert von 9.7263 ($p = 0.0024$) errechnet wurde. Der zweite Hauptfaktor, die Glaubwürdigkeit des Kommunikators (G_o), verfehlt mit einer Wahrscheinlichkeit von $p = 0.836$ bzw. 0.0777 nur knapp das 5 % Signifikanzniveau. Eine Interaktionswirkung beider Faktoren ist nicht signifikant. Entsprechend den hypothetischen Vermutungen ist also von einer additiven Wirkung beider Faktoren auszugehen.

Für die THURSTONE-Skala (EFORM 3, vgl. Tab. 51) zur Messung der Einstellung gegenüber dem neuen Einstellungsobjekt Kabelfernsehen werden gleichfalls aufgrund der Methode der gewichteten Mittelwerte ähnliche Werte erzielt. Der Hauptfaktor Fremdwahrscheinlichkeit (P_o) ist in der vorhergesagten Richtung auf dem 1 % Niveau signifikant, d.h. die Vorgabe einer positiven Fremdwahrscheinlichkeit führt zur Herausbildung einer signifikant höheren Bewertung des neuen Massenmediums Kabelfernsehen im Vergleich zu den Gruppen, die unter Kontrolle der Glaubwürdigkeitsmanipulation mit negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen konfrontiert wurden. Während der F-Wert für die EFORM 3-Skala im Vergleich zur Schätzskala etwas niedriger ausgefallen ist, übt der zweite Hauptfaktor Glaubwürdigkeit einen mit einer Wahrscheinlichkeit von $p = 0.03$ auf dem 5 % Niveau größeren und signifikanten Einfluß auf die Entstehung der Einstellung aus.

In Abb. 2 ist die Wirkung beider Faktoren graphisch aufgezeichnet. Der parallele Profilverlauf des Faktors Glaubwürdigkeit auf den beiden Stufen des Faktors Fremdwahrscheinlichkeit veranschaulicht die additive Wirkung der beiden Einstellungsbildungsbedingungen, d.h. eine Wechselwirkung kann (ebenso wie in den Ergebnissen für die Schätzskala) ausgeschlossen werden.

Abb. 2: Profil des Faktors Glaubwürdigkeit (Go) auf den beiden Stufen des Faktors Fremdwahrscheinlichkeit (Po+, Po-) (Abb. 2a) und Profil des Faktors Fremdwahrscheinlichkeit auf den beiden Stufen des Go-Faktors (Abb. 2b)



Für beide Hypothesen können also positive empirische Belege zitiert werden: Der Fremdwahrscheinlichkeitsfaktor wird übereinstimmend in beiden Einstellungsmessungen auf dem 1 % Niveau signifikant, während die Wahrscheinlichkeit für eine richtige Nullhypothese 3 % bzw. 8 % beträgt, das Signifikanzniveau von $\alpha = 0.05$ wird also knapp unter- bzw. überschritten.

Obwohl die Faktoren signifikant sind, ist ihr Erklärungsbeitrag relativ gering. Der Anteil des Faktors Fremdwahrscheinlichkeit an der Einstellungsbildungsvarianz beträgt einmal 3,5 % (EFORM 2) und einmal 2,7 % (EFORM 3). Die erklärte Varianz durch den zweiten Faktor Glaubwürdigkeit schwankt dagegen um 1 %; bei der Schätzskala EFORM 2 sind es 0,8 % und bei der THURSTONE-Skala 1,4 %.

Letzteres Ergebnis ist wenig überraschend. Die beiden operationalisierten Glaubwürdigkeitsdimensionen Eigeninteresse und Kompetenz waren in ihrer Beziehung zur hier vorgeschlagenen Glaubwürdigkeitsdefinition bereits als Bestandteile von relativ speziellen Hypothesen gekennzeichnet worden. Nach den Vorversuchen wäre jedoch ein höherer Erklärungsbeitrag des Faktors Fremdwahrscheinlichkeit zu erwarten gewesen. Der prozentuale Assoziationskoeffizient ω^2 überstieg 40 % und liegt damit beträchtlich über den knapp 4 % der zweiten größeren Studie¹⁾. Allerdings konnte nun ein möglicher Einfluß präkommunikativer Bewertungen des bekannten Mediums Fernsehen kontrolliert werden. Aus Tab. 52 geht eindeutig hervor, daß die Versuchsteilnehmer, bevor sie unterschiedlichen kommunikativen Aussagen über das neue Medium Kabelfernsehen ausgesetzt wurden, dieselben Meinungen über das Fernsehen vertreten hatten. Die erklär-

1) Mit zunehmendem Stichprobenumfang erhöht sich zwar die Signifikanzchance, gleichzeitig sinkt aber die Chance der Entdeckung bedeutsamer Varianzanteile.

Tab. 52 : Einfache Varianzanalyse der präkommunikativen Einstellung gegenüber dem bekannten Massenmedium Fernsehen (EFERN I) für die vier experimentellen Gruppen (Po+Go+, Po+Go-, Po-Go+, Po-Go-)

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p
Gesamt	390.6000	240	1.6275		
Zwischen den Gruppen	0.6486	3	0.2162	0.1314	n.s.
Innerhalb der Gruppen	641.5618	237			

ten Variationen in der neu entstandenen Wertschätzung des subjektiv unbekannten Massenmediums können also nicht auf eine unterschiedlich ausgeprägte präkommunikative Vorliebe für das herkömmliche Medium Fernsehen zurückgeführt werden.

In den weiteren Abschnitten wird nun zu prüfen sein, ob auch die wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten in ihrer empirischen Relevanz zur Erklärung der Einstellungsbildung im Vergleich zu den Ergebnissen der ersten Untersuchung abnehmen. Der sich anschließende Abschnitt analysiert nun jedoch zunächst die relative Stellung der Kontrollgruppe.

223223112 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse mit Kontrollgruppe PO(C)

2232231121 Ergebnisse der EFORM 3 und EFORM 2 Skalen

Die Voraussetzung für die Einbeziehung der Kontrollgruppe in die Analyse-Homogenität der Varianz innerhalb der experimentellen Gruppen und innerhalb der Kontrollgruppe-kann als gegeben angesehen werden (vgl. WINER, 1971, S. 468 ff.)¹⁾.

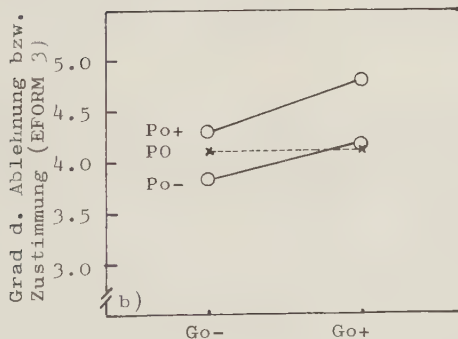
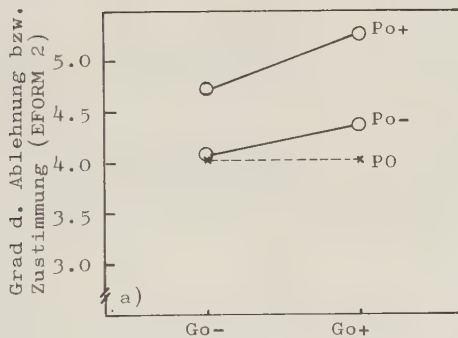
Ein Pooling der beiden Varianzen kann demnach vorgenommen werden und es läßt sich die relative Stellung der Kontrollgruppe gegenüber den faktoriellen Gruppen bestimmen.

Die Ergebnisse der Varianzanalyse in Tab. 53 zeigen, daß der Kontrast zwischen Kontrollgruppe und dem faktoriellen Teil des Experiments zwar das Signifikanzniveau von $\alpha = 0.05$ erreicht, daß der "gemeinsame" Abstand jedoch nicht allzu groß ist. Dies gilt für die Antworten auf die Schätzskala EFORM 2.

In Abb. 3 sind die Profile des Glaubwürdigkeitsfaktors Go auf beiden Stufen des Faktors Fremdwahrscheinlichkeit eingetragen. Während - wie bereits diskutiert - Abstand und Steigung der beiden Profilverläufe die Signifikanz der beiden unabhängigen Variablen Go und Po repräsentieren, läßt sich die relative Stellung der Kontrollgruppe (gestrichelte Linie PO(C)) im Vergleich zu den übrigen faktoriellen Gruppen graphisch ablesen. Man kann sehen, daß der Abstand zur negativen Fremdwahrscheinlichkeit auf beiden Ausprägungen des Faktors Glaubwürdigkeit relativ gering ist, während die Distanz zur positiven Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung relativ

1) Die mittlere Quadratsumme der faktoriellen Gruppen bei gleicher Gruppenbesetzung von $n = 58$ beträgt 3.570 gegenüber 3.9721 bei der Kontrollgruppe.

Abb. 3 a) und 3 b): Profil des Faktors Glaubwürdigkeit (Go)
auf den Stufen des Faktors Fremdwahr-
scheinlichkeit (Po)



Tab. 53: 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse mit einer Kontrollgruppe "neutrale Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung" (Po(c)) für die abhängige Variable Einstellungsbildung (EFORM 2)

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p
Zwischen den Gruppen	62.4576	4			
Kontrollgruppe Po(c) gegenüber den faktoriellen Gruppen	15.893	1	15.893	4.3537	< 0.05
A (Po)	34.720	1	34.720	9.5123	< 0.005
B (Go)	10.927	1	10.927	2.9937	< 0.10
A x B	0.913	1	0.913	< 1	n.s.
Innerhalb der Gruppen (813.960 + 226.407)	1040.367	285	3.650		

groß ist. Eine statistische Prüfung¹⁾ dieser vermuteten relativen Distanz bestätigt den optischen Eindruck: Der F-Wert ist kleiner als 1 und somit nicht signifikant.

Ein relativ großer Abstand zeigt sich beim Vergleich der Kontrollgruppe mit der über beide Stufen des Glaubwürdigkeitsfaktors Go gemittelten positiven Ausprägung des Faktors Fremdwahrscheinlichkeit. Der F-Wert in Höhe von 10.0089 ist mit $p < 0.005$ ($F_{.995}(1,285)$) hoch signifikant.

Da der Abstand der neutralen Kontrollgruppe $PO(C)$ zur negativen Ausprägung der Fremdwahrscheinlichkeit statistisch nicht bedeutsam ist, ist auch nicht zu erwarten, daß ein Alternativdesign mit einer dreifachen Ausprägung des Faktors Po (2×3 faktorieller Gruppenplan) zu günstigeren Ergebnissen geführt hätte. Dies läßt sich aufgrund einer fiktiven Berechnung der mittleren Quadratsumme MS'_a eines dreifach ausgeprägten Faktors A (Po) abschätzen (vgl. WINER, 1971, S. 417). Einer Varianzschätzung von $MS'_a = 25.2973$ entspricht ein F-Verhältnis von 6.93808 (df 2,285), das zwar auf dem 1 % Niveau signifikant ist, jedoch geringer ist als die festgestellte Hauptwirkung eines zweifach ausgeprägten Fremdwahrscheinlichkeitsfaktors (vgl. Tab. 50).

In Tab. 54 werden die Berechnungen für die THURSTONE-Skala EFORM 3 wiederholt²⁾. Trotz des geringeren Fehlers,

- 1) Diese relativen Unterschiede wurden analog zu WINER (1971, S. 472) nach folgender Formel errechnet:
- $$C_2 = 1 (\bar{C}_0) - \bar{A}_2 \quad \bar{C}_0 = \text{Mittelwert der Kontrollgruppe (4.036)}$$
- $$C_1 = 1 (\bar{C}_0) - \bar{A}_1 \quad n_0 = \text{Anzahl der Vpn in } C_0 \text{ (58)}$$
- $$MS_c = \frac{C^2}{(1^2/n_0) + (2/nq)} \quad q = \text{Anzahl der Ausprägungen des Faktors } G_0 \text{ (2)}$$
- $$F = \frac{MS_c}{MS_{inn.}} \quad n = \text{Anzahl der Ausprägungen der Vpn pro fakt. Gr. (58)}$$
- $$\bar{A}_2, \bar{A}_1 = \text{Mittelwerte für die positive/negative Ausprägung des Faktors Po (4.2345, 5.008).}$$

- 2) Ein Pooling der beiden Varianzen innerhalb der Kontrollgruppe ($SS_0 = 127.3258$ und $SS_{inn.} = 524.2749$) und der faktoriellen Gruppen kann angesichts des geringen Unterschiedes ohne Bedenken vorgenommen werden: $MS_0 = 2.2338$; $MS_{inn.} = 2.2995$.

Tab. 54: 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse mit einer Kontrollgruppe "neutrale Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung" (Po(C)) für die abhängige Variable Einstellungsbildung (EFORM 3)

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p
Zwischen den Gruppen	27.1418	4			
Kontrollgruppe Po(C) gegenüber den faktoriellen Gruppen	1.3212	1	1.3212	< 1	n.s.
A (Po)	16.0312	1	16.0312	7.0118	< 0.01
B (Go)	9.1782	1	9.1782	4.0144	< 0.05
A x B	0.6109	1	0.6109	< 1	n.s.
Innerhalb der Gruppen	651.6007	285	2.2863		
(524.2749 + 127.3258)					

den dieser Test durchweg im Vergleich zur Schätzskala EFORM 2 aufweist, kommen mit Ausnahme eines größeren Haupteffektes für den Faktor B (Go) geringere Effekte zustande. Die Hauptwirkung des Faktors Po erreicht das 1 %ige Signifikanzniveau. Beim Vergleich der Kontrollgruppe mit allen anderen faktoriellen Gruppen kommt jedoch kein signifikanter Unterschied zustande. Am deutlichsten läßt sich das aus Abb. 3b) ablesen. Die neutrale Kontrollgruppe PO(C) liegt zwar ebenso wie in Abb. 3 a) näher an den experimentellen Gruppen, die mit negativer Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung konfrontiert wurden, diese relative Distanz ist aber nicht so eindeutig, wie es nach den Ergebnissen aufgrund der Einstellungsmessung nach der Schätzskala EFORM 2 behauptet werden könnte. Ein partieller Gruppenvergleich bestätigt jedoch die zuerst berichteten Unterschiede: Die Distanz der Kontrollgruppe zu den experimentellen Gruppen mit positiver Fremdwahrscheinlichkeit, über beide Stufen der Glaubwürdigkeitsausprägung hinweg gemittelt, erweist sich als nahezu signifikant. Der F-Wert beläuft sich auf 3.1506 und liegt bei 1 bzw. 285 Freiheitsgraden zwischen der 10 und 5 %igen Signifikanzgrenze. Der Abstand der Kontrollgruppe zu den beiden Gruppen negativer Fremdwahrscheinlichkeitsausprägung ist mit $F < 1$ nicht signifikant.

2232231121 Spekulationen über die relative Position der Kontrollgruppe

Die Versuchspersonen der Kontrollgruppe, denen eine neutrale Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators vorgelegt wurde, haben sich im Vergleich zu den übrigen Teilnehmern eine relativ schlechte Meinung über das neue Medium Kabelfernsehen gebildet. Es ist sehr schwierig, diese Antwortreaktion, die theoretisch nicht bestimmt wurde, zu erklären. Folgende Überlegungen können

daher nur spekulative Anhaltspunkte darstellen, die in einem Folgeexperiment mit aufwendigeren Faktorausprägungen z.B. im Rahmen eines 3 x 3 faktoriellen Experimentes zu überprüfen wären.

Eine mögliche Interpretation bezieht sich auf eine Variable, die man als "Argumentationsintensität" bezeichnen könnte. Wenn eine der beiden Aussagentypen - positive oder negative Fremdwahrscheinlichkeit - unterschiedliche Argumentationsintensität aufweist, müßte sich in der neutralen Aussage des Kommunikators, die definiert wird als eine Aussage mit denselben positiven und negativen Fremdwahrscheinlichkeitsüberlegungen und unter der zusätzlichen Voraussetzung einer Stimulusintegration, die Interaktionseffekte ausschließt, z.B. infolge einer Durchschnittsbildung, eine asymmetrische Einstellungsbildungswirkung ergeben. Da die PO(C)-Gruppe nicht signifikant von den PO-Gruppen zu unterscheiden ist, wäre in diesem Falle eine höhere Argumentationsintensität der negativen kommunikativen Aussage zu vermuten. Versteht man unter Argumentationsintensität experimentell nicht intendierte unterschiedlich attraktive Darstellungen der Inzentivwerte, ließe sich in einer Folgeuntersuchung diese unterschiedliche Wirkung eines nicht kontrollierten Faktors über einen Vergleich der präkommunikativen mit der postkommunikativen Inzentivbewertung prüfen. Verändert sich diese Zielbewertung in den verschiedenen Gruppen unterschiedlich, wären nach dieser Definition die Aussagen unterschiedlich attraktiv gestaltet worden und die Richtung einer asymmetrischen Ansiedlung der Kontrollgruppe auf dem Einstellungsbildungskontinuum im Gruppenvergleich wäre damit vorhersagbar.

223223113 Zusammenfassung

Die Hypothesen über die positive Beziehung zwischen der experimentell variierten Variablen Glaubwürdigkeit (G_o) bzw. der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (P_o) des Kommunikators und der abhängigen Variablen Einstellungsbildung konnte mit konformen Daten belegt werden. Die signifikanten Haupteffekte beider Faktoren waren ohne signifikante Interaktionswirkung geblieben. Die Wirkung der Kontrollgruppe mit neutralen Fremdwahrscheinlichkeitsüberlegungen des Kommunikators hebt sich deutlich von den positiveren Meinungen ab, die sich Personen unter der Bedingung positiver Fremdwahrscheinlichkeit gebildet haben, ist aber von den negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen nicht signifikant zu unterscheiden. Außerdem gab es Anhaltspunkte dafür, daß die Einbeziehung der Kontrollgruppenausprägung als zusätzliche Ausprägung des Faktors P_o die durch diesen Faktor erklärte Varianz nicht erhöhen, sondern eher verringern würde. Die festgestellten Unterschiede in der Bewertung des subjektiv unbekannten Mediums Kabelfernsehen waren von einer präkommunikativen Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Medium Fernsehen unbeeinflusst, da die Versuchsteilnehmer in den einzelnen experimentellen Gruppen dieselbe im übrigen relativ schlechte Meinung über das Fernsehen geäußert hatten.

22322312 Fremdwahrscheinlichkeit (P_o), Glaubwürdigkeit (G_o) und Neugiermotiv (N_1/N_2)

Bevor der Persönlichkeitsfaktor Neugierdisposition in die Analyse miteinbezogen werden kann, muß geprüft werden, inwieweit sich die Personen mit diesen Merkmalsausprägungen gleichermaßen auf die einzelnen experimentellen Bedingungen verteilt haben.¹⁾ Wie für alle Voraussetzungsprüfungen soll ein Signifikanzniveau von $\alpha = 0.01$ maßgebend sein. Für die sprachliche Neugierskala N_1 konnte kein signifikanter Unterschied festgestellt werden, das heißt, in den experimentellen Gruppen waren jeweils gleichviel Personen unterschiedlicher Neugierausprägungen vertreten ($F = 0.8806$; $df\ 3,237$). Ungünstiger fällt die Prüfung für die soziale Neugierskala N_2 aus. Bei einem F-Wert von 2.5989 ($df\ 3,237$) mit einer Wahrscheinlichkeit von $p = 0.05919$ läßt sich zwar formell die Nullhypothese einer zufälligen Aufteilung der Versuchspersonen auf die Treatmentbedingungen akzeptieren, doch ist mit einer ungleichen Zellbesetzung zu rechnen, die eine Varianzhomogenitätsprüfung erfordert. Wichtiger sind die Überlegungen zu möglicherweise verletzten Unabhängigkeitsannahmen. Da die Neugiermessungen vor der Treatmentzuweisung erfolgt sind, kann jedoch eine Treatment-bedingte ungleiche Zellbesetzung ausgeschlossen werden.

Die Vorliebe für das herkömmliche Medium Fernsehen - wie sie sich vor der Darbietung der Kommunikatoraussagen manifestierte (EFERN I)-war wiederum in allen Gruppen gleich ausgeprägt. Dies trifft sowohl für das Variablenmodell $N_1 \times P_o \times G_o$ als auch für das Variablenmodell in Verbindung mit der sozialen Neugierdisposition N_2 (vgl. hierzu Tab.79 in Abschnitt 22322333) zu.

1) Gegen Matching oder die Einführung der Neugiervariablen als Blockfaktor sprachen verschiedene organisatorische und inhaltliche Gründe (vgl. Abschnitt 2211).

Die Prüfung der Varianzhomogenität erfolgte nach dem BARTLETT-Test, der auch für ungleiche Zellbesetzungen, sofern die Zahl der Beobachtungen pro Zelle nicht zu gering ist, anwendbar ist (vgl. WINER, 1971, S. 208). Danach errechnet sich für das 2^3 faktorielle Modell unter Zugrundelegung der Einstellungsbildungsskala EFORM 2 ein Chi-Quadrat-Wert von 6.7274, der ebenso wie der Wert für die EFORM 3-Skala von 6.0856 bei 7 Freiheitsgraden nicht signifikant ist. Wird die soziale Neugierskala (N2) gegen die sprachliche Neugierskala ausgetauscht, ist wiederum für die Schätzskala EFORM 2 von homogenen Varianzen der faktoriellen Gruppen auszugehen ($\chi^2 = 3.8499$ (df 7)). Die Nullhypothese homogener Varianzen läßt sich für die THURSTONE-Skala EFORM 3 jedoch nur sehr knapp beibehalten. Bei einem Chi-Quadrat von 14.3323 bewegt sich die Wahrscheinlichkeit zwischen 5 und 2,5 %, ist somit zwar größer als $\alpha = 0.01$, es soll jedoch auf eine Varianzanalyse nach der Methode der gewichteten Mittelwerte verzichtet werden und die Methode der Zellegalisierung zur Anwendung kommen¹⁾.

In Tab. 55-56 sind die Mittelwerte der beiden Varianzmodelle für beide Einstellungsbildungsskalen aufgeführt. Tab. 57 enthält die Ergebnisse beider Varianzmodelle für die EFORM 2-Skala und Tab. 58 - 59 für die EFORM 3 Skala. In Tab. 60 sind die F-Werte aller drei bisher angewandter varianzanalytischer Variablenmodelle zusammengefaßt. Die Ergebnisse sollen nun getrennt nach Faktoren erörtert werden.

1) Nach dem HARTLEY-Test ergibt sich hierbei ein $F_{\max}$ -Wert von 2.4267, der bei 8 bzw. 22 Freiheitsgraden kleiner als die kritischen Werte $F_{\max, 99}(8, 20) = 5.3$ und $F_{\max, 99}(8, 30) = 3.8$ ist und somit für die Annahme der Nullhypothese bezüglich gleicher Varianzen spricht (vgl. WINER, 1971, S. 207).

Tab. 55 : Mittelwerte und Standardabweichungen der Einstellungsbildungsmessungen EFORM 3 und EFORM 2 in 8 faktoriellen Gruppen mit den Faktoren sprachliches Neugiermotiv (N1), Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (Po) und Glaubwürdigkeitsinformation über den Kommunikator (Go) in jeweils hoher und niedriger Ausprägung

Gruppe	Einstellungsbildung			
	EFORM 3		EFORM 2	
	$\bar{X}$	s	$\bar{X}$	s
1 N1+/Po+/Go+ (n=34)	4.7826	1.3729	5.0603	1.9996
2 N1+/Po+/Go- (n=24)	4.2150	1.4670	4.3437	1.7846
3 N1+/Po-/Go+ (n=30)	4.1630	1.4670	4.2017	2.1912
4 N1+/Po-/Go- (n=28)	3.5736	1.7574	3.8911	1.9602
5 N1-/Po+/Go+ (n=29)	4.8786	1.1880	5.4741	1.3814
6 N1-/Po+/Go- (n=37)	4.3795	1.6240	4.9095	1.9681
7 N1-/Po-/Go+ (n=29)	4.2186	1.5011	4.5000	1.7440
8 N1-/Po-/Go- (n=30)	4.1733	1.6481	4.2567	1.8750

Tab. 56 : Mittelwerte und Standardabweichungen der Einstellungsbildungsmessungen EFORM 3 und EFORM 2 in 8 faktoriellen Gruppen mit den Faktoren soziales Neugiermotiv (N2), Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (Po) und Glaubwürdigkeitsinformation (Go) in jeweils hoher und niedriger Ausprägung

Gruppe	Einstellungsbildung				n
	EFORM 3 $\bar{X}$	(n = 23) s	EFORM 2 $\bar{X}$	s	
1 N2+/Po+/Go+	4.8374	1.5415	5.3741	1.8779	(27)
2 N2+/Po+/Go-	4.0257	1.6105	4.2953	2.0321	(32)
3 N2+/Po-/Go+	3.5522	1.6248	3.5000	1.9372	(25)
4 N2+/Po-/Go-	4.0270	1.6157	4.2600	2.0830	(35)
5 N2-/Po+/Go+	4.6026	1.1747	5.1583	1.6532	(36)
6 N2-/Po+/Go-	4.6022	1.3919	5.1190	1.6799	(29)
7 N2-/Po-/Go+	4.5870	1.0533	4.9721	1.7789	(34)
8 N2-/Po-/Go-	3.8809	1.6408	3.8065	1.6132	(23)

Tab. 57: 2 x 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse der Variablen Einstellungsbildung (EFORM 2) in Abhängigkeit von den Faktoren Neugiermotiv (N1 linke Tabellenhälfte bzw. N2 rechte Tabellenhälfte) Fremdwahrscheinlichkeit (Po) Glaubwürdigkeit (Go) nach der Methode der gewichteten Mittelwerte

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	P	est ω^2 in %	SS	df	MS	F-Wert	P	est ω^2 in %
Gesamt	885,36	240	3,689				892,32	240	3,718			
Zwischen den Gruppen	57,099	7	8,157				98,651	7	14,093			
A(N1 bzw. N2)	10,024	1	10,024	2,8203	0,0904	0,7	9,726	1	9,726	2,8553	0,0884	0,7
B(Po)	32,040	1	32,040	9,0143	0,0033	3,2	42,701	1	42,701	12,5365	0,0008	4,4
C(Go)	12,499	1	12,499	3,5164	0,0587	1,	8,535	1	8,535	2,5057	0,1107	0,6
A x B	0,370	1	0,370	0,1040	n.s.		0,620	1	0,620	0,1820	n.s.	
A x C	0,178	1	0,178	0,0501	n.s.		2,887	1	2,887	0,8475	n.s.	
B x C	1,963	1	1,963	0,5523	n.s.		1,867	1	1,867	0,5481	n.s.	
A x B x C	0,027	1	0,027	0,0075	n.s.		32,318	1	32,318	9,4881	0,0027	3,2
Innerhalb der Gruppen	828,082	233	3,554				793,598	233	3,406			

1
2
3
4
1

Tab. 58: Mehrfache Varianzanalyse der Variablen Einstellungsbildung (EFORM 3) nach der Methode der gewichteten Mittelwerte in Abhängigkeit der Faktoren sprachliche Neugierdisposition (N1), Fremdwahrscheinlichkeit (Po) und Glaubwürdigkeit (Go) des Kommunikators

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p	est ω^2 in %
Gesamt	559.440	240	2.331			
Zwischen den Gruppen	34.153	7	4.879			
A (N1)	3.113	1	3.113	1.3806	0.2394	0.2
B (Po)	16.793	1	16.793	7.4485	0.0069	2.6
C (Go)	10.745	1	10.745	4.7657	0.0282	1.5
A x B	0.579	1	0.579	0.2568	n.s.	
A x C	1.393	1	1.393	0.6178	n.s.	
B x C	0.693	1	0.693	0.3073	n.s.	
A x B x C	0.840	1	0.840	0.3724	n.s.	
Innerhalb der Gruppen	525.415	233				

Tab. 59: Mehrfache Varianzanalyse der Variablen Einstellungsbildung (EFORM 3) nach der Methode der Zellegalisierung ($n = 23$) in Abhängigkeit der Faktoren soziale Neugierdisposition (N2), Fremdwahrscheinlichkeit (Po) und Glaubwürdigkeit (Go) des Kommunikators

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p	$\text{est}\omega^2$ in %
Gesamt	413.214	183	2.258			
Zwischen den Gruppen	36.085	7	5.155			
A (N2)	4.200	1	4.200	1.9597	0.1596	0.5
B (Po)	11.995	1	11.995	5.5967	0.0180	2.4
C (Go)	4.267	1	4.267	1.9909	0.1563	0.5
A x B	0.793	1	0.793	0.3700	n.s.	
A x C	0.852	1	0.852	0.3975	n.s.	
B x C	0.474	1	0.474	0.2212	n.s.	
A x B x C	13.500	1	13.500	6.2988	0.0125	
Innerhalb der Gruppen	377.168	176	2.143			

Tab. 60 : Zusammenfassung der Ergebnisse für die 3 varianzanalytischen Modelle
Po x Go; N1 x Po x Go und N2 x Po x Go mit den Faktoren Fremdwahrschein-
lichkeit (Po), Glaubwürdigkeit (Go) und sprachliche bzw. soziale Neu-
gierdisposition (N1/N2)

Modelle	Messung der abhängigen Variablen Einstellungsbildung					
	EFORM 3			EFORM 2		
	F-Wert	p	ω^2 in %	F-Wert	p	ω^2 in %
(1)						
Po	7.6564	0.0062	2.7	9.6843	0.0025	3.5
Go	4.4973	0.0328	1.4	2.9435	0.0836	0.8
(2)						
N1	1.3806	0.2394	0.2	2.8203	0.0904	0.7
Po	7.4485	0.0069	2.6	9.0143	0.0033	3.2
Go	4.7657	0.0282	1.5	3.5164	0.0387	1.
(3)						
N2	1.9597	0.1596	0.5	2.8553	0.0884	0.7
Po	5.5967	0.0180	2.4	12.5365	0.0008	4.4
Go	1.9909	0.1563	0.5	2.5057	0.1107	0.6

223223121 Fremdwahrscheinlichkeit (Po)

Für beide Einstellungsbildungsmessungen zeigt sich übereinstimmend, daß die Fremdwahrscheinlichkeit (Po) in allen Variablenmodellen der wichtigste Faktor ist. Alle Modelle lassen auf einen signifikanten Haupteffekt in der vorausgesagten Richtung schließen: Positive Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen haben günstigere Bewertungen des Mediums Kabelfernsehen zur Folge als negative Fremdwahrscheinlichkeitsüberlegungen des Kommunikators bei gleichzeitiger statistischer Kontrolle der Faktoren Glaubwürdigkeit und/oder Neugiermotivation. Beim Vergleich der beiden Einstellungsmessungen fällt auf, daß der Varianzanteil des Faktors Po für alle drei Variablenmodelle zwischen 2 und 3 % liegt, während aufgrund der Schätzskala ein höherer Erklärungsanteil von über 3 % indiziert wird. Wichtiger als diese Schwankungen ist jedoch die Feststellung, daß der Po-Faktor unabhängig vom zugrunde liegenden Variablenmodell ($Po \times Go / N1 \times Po \times Go / N2 \times Po \times Go$) und auch unabhängig von der gewählten Einstellungsbildungsmessung als wichtigster Faktor einzustufen ist.

223223122 Glaubwürdigkeit (Go)

Der zweistufige Faktor Glaubwürdigkeit (Go) erzielte im Zusammenhang mit Po und der sprachlichen Neugiermotivmessung für die EFORM 3-Skala wie in der vorangegangenen zweifaktoriellen Varianzanalyse eine auf dem 5 % Niveau signifikante Wirkung auf die Einstellungsbildung bei einer erklärten Varianz zwischen 1 und 2 %. Geringer im Vergleich hierzu ist der errechnete Anteil des Faktors für die Antworten, die auf der Schätzskala abgegeben wurden. Die Wahrscheinlichkeit erreicht mit $p = 0.058$ nahezu das gesetzte Signifikanzniveau, wodurch das Ergebnis zu Unrecht als statistisch unbedeutend anzusehen wäre.

Betrachtet man dagegen die Wirkung des Faktors Glaubwürdigkeit unter Berücksichtigung der zweiten Neugiermessung N2, muß eine Schwächung der Beziehung zwischen Glaubwürdigkeit und Einstellungsbildung festgestellt werden: Der Faktor Glaubwürdigkeit übt in beiden Einstellungsbildungsmessungen keinen signifikanten Einfluß mehr aus. Allerdings hat sich in den varianzanalytischen Berechnungen eine signifikante Interaktionswirkung zweiter Ordnung herausgestellt, die hoch signifikant ist. Dadurch erübrigt sich eine isolierte Diskussion der Hauptwirkungen. Bevor diese Beziehung an Hand der Abbildung 4 diskutiert wird, sei noch kurz die festgestellte Wirkung der beiden Neugierdispositionen referiert.

223223123 Neugierdisposition N1 und N2

Vergleicht man die beiden Variablenmodelle in der Übersichtstabelle Nr. 60 im Hinblick auf die beiden erfaßten Einstellungsbildungsskalen, zeigt sich, daß beide Neugiermessungen in beiden Einstellungsbildungsoperationalisierungen nicht das gesetzte Signifikanzniveau von $\alpha = 0.05$ erreicht haben. Darüber hinaus ist im Widerspruch zu der im ersten Abschnitt formulierten Hypothese eine negative Beziehung zwischen Einstellungsbildung und Neugiermotivation zu beobachten: Je neugieriger eine Person ist, um so eher tendiert sie dazu, das subjektiv unbekannte Einstellungsobjekt abzulehnen (vgl. Tab. 55 und 56).

Zwar bewegt sich die Wahrscheinlichkeit für die Schätzskala zwischen 10 und 5 %, liegt also sehr nahe an der 5 % Schranke, die Assoziationsstärke beider Neugiervariablen liegt jedoch bei beiden Einstellungsskalen unter 1 %. Der Einfluß muß als sehr gering angesehen werden. Immerhin zeigt sich für beide Konzeptoperationalisierungen eine mehr oder weniger starke negative

Beziehung. In Abb. 4 f wird diese Tendenz durch die abfallenden Linien verdeutlicht. Die Umkehrung der behaupteten Einflußrichtung ist nun sicher erklärungsbedürftig.

Bevor jedoch nach ex-post-Erklärungen gesucht wird, soll einmal die signifikante dreifache Interaktionswirkung des $N2 \times Po \times Go$ -Modells erörtert und die Beziehung der beiden Neugriervariablen in Verbindung mit den wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten (Abschnitt 2232232) dargelegt werden.

223223124 Interaktionswirkung der Faktorkombination
 $Po \times Go \times N2$

Aus den Tabellen 57 und 59 ist zu entnehmen, daß sich eine signifikante dreifache Wechselwirkung abbildet, unabhängig von der gewählten Einstellungsbildungsoperationalisierung und auch unabhängig von der Berechnungsmethode¹⁾ (EFORM 2: $F_{1,233} = 9.4881$, EFORM 3: $F_{1,176} = 6.2988$).

In den sechs Figuren, Abb. 4 a bis 4 f, sind sowohl die Hauptwirkungen der beiden Faktoren Po und $N2$ (Abb. 4 e und 4 f) über die gemittelten Stufen des Glaubwürdigkeitsfaktors dargestellt als auch die gemeinsame Wirkung von Po und $N2$ in Verbindung von jeweils nur einer Ausprägung ($Go+$ oder $Go-$) des Glaubwürdigkeitsfaktors (Abb. 4 a, b, c, d).

1) Für beide EFORM-Skalen wurden aus Kontrollgründen beide Berechnungsmethoden - die Methode der gewichteten Mittelwerte und die Methode der Zellegalisierung - durchgeführt. Dabei zeigt sich durchgängig eine hochsignifikante dreifache Interaktionswirkung.

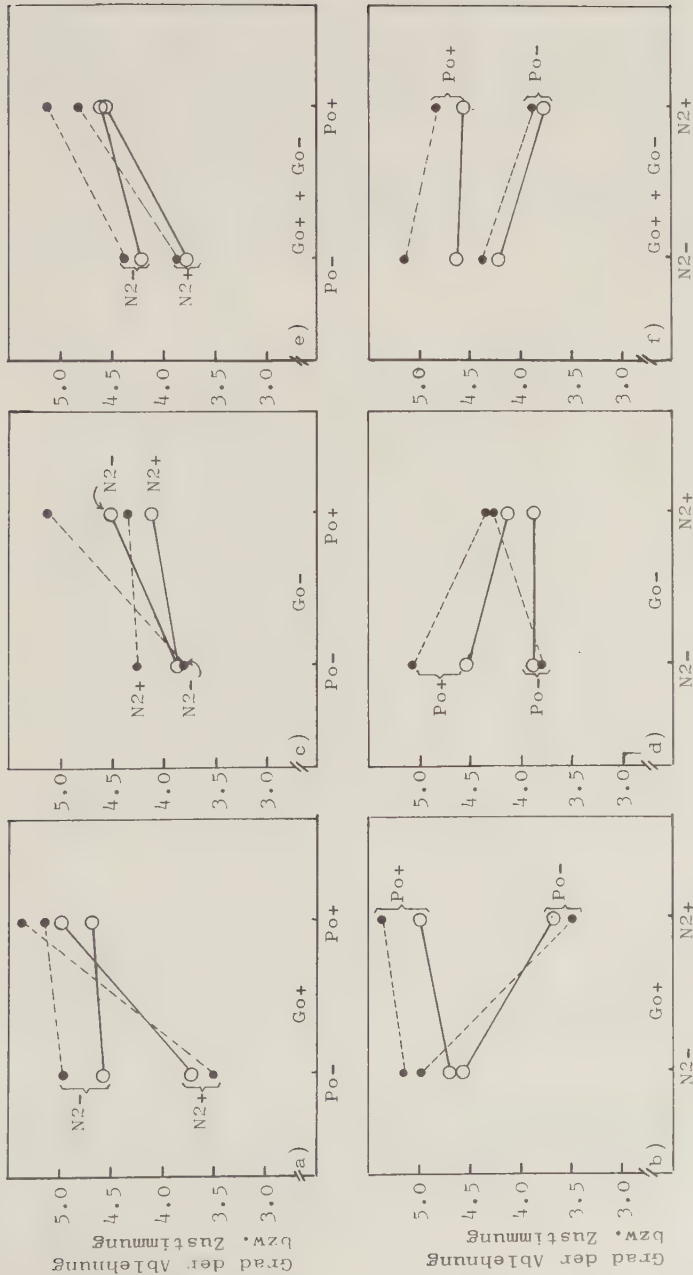


Abb. 4 a) bis 4 f): Wirkung der 3 Faktoren Fremdwahrscheinlichkeit (Po), Glaubwürdigkeit (Go) und soziale Neugierdisposition (N2) auf den Grad der Zustimmung bzw. Ablehnung des subjektiv neuen Einstellungsobjektes Kabelfernsehen (EFORM 2: gestrichelte Linie; EFORM 3: durchgezogene Linie)

Die beiden Figuren in Abb. 4 e und 4 f veranschaulichen noch einmal die diskutierten Ergebnisse. Die parallel verlaufenden Profile des Faktors Fremdwahrscheinlichkeit auf den beiden Stufen des Neugiermotis N2 (Abb. und umgekehrt des Faktors Neugiermotiv auf den beiden Stufen der Fremdwahrscheinlichkeitsausprägung (Abb. 4 e) dokumentieren, daß keine einfachen Interaktionswirkungen der beiden Faktoren Po und N2 existieren. Der steilere positive Verlauf des Faktors Po in Abb. 4 f im Vergleich zum abfallenden und flacheren Verlauf der Neugriervariablen machen die relative Bedeutung der beiden Faktoren deutlich.

In den vier Abbildungen 4 a bis 4 f kann nun die relativ komplexe gemeinsame Wirkung aller drei Faktoren auf die abhängige Variable Einstellungsbildung abgelesen werden. Unter der Bedingung positiver Glaubwürdigkeitsinformation über den Kommunikator (Abb. 4 a und 4 b) reagieren die weniger neugierigen Personen nicht unterschiedlich auf eine dargebotene positive oder negative Fremdwahrscheinlichkeit, d.h. gleichgültig, ob die niedrig Neugiermotivierten mit einer positiven oder negativen Fremdwahrscheinlichkeitsüberlegung konfrontiert wurden - solange die Glaubwürdigkeitsinformation über den Kommunikator positiv war, kommen beide Gruppen im Durchschnitt zu demselben Urteil. Aus Tab. 61 kann man entnehmen, daß der multiple Gruppenvergleich nach DUNCAN keinen signifikanten Unterschied zwischen Gr. 5 u. 7 für beide Einstellungsskalen anzeigt.

In Abb. 4 a drückt sich dies im nahezu waagrechten Verlauf des Po-Faktorprofils auf der negativen Neugierstufe aus. Derselbe Sachverhalt spiegelt sich in Abb. 4 b in einer Konvergenz beider Po-Stufen auf dem negativen Zweig der N2-Kurve wider.

Eine zweite Besonderheit fällt unter der Bedingung positiver Glaubwürdigkeit auf: unter dem Einfluß positiver Fremdwahrscheinlichkeit sind sich die beiden

Tab. 61: Mittelwerte und Standardabweichungen für die abhängige Variable Einstellungsbildung
(EFORM 2 = obere Matrixhälfte, EFORM 3 = untere Matrixhälfte), sowie die Ergebnisse
des multiplen Gruppenvergleichs nach DUNCAN

	EFORM 2	1 5.3741 (1.8779)	2 4.2953 (2.0321)	3 3.5000 (1.9372)	4 4.2600 (2.0830)	5 5.1583 (1.6532)	6 5.1190 (1.6799)	7 4.9721 (1.7789)	8 3.8065 (1.6132)
1	4.9993 (1.4809)		*	**	*				**
2	4.1250 (1.7161)	*							
3	3.6740 (1.6306)	**				**	**	**	
4	3.8857 (1.7835)	**							
5	4.6975 (1.1140)			*	*				*
6	4.5241 (1.3512)								*
7	4.5700 (1.1237)			*					*
8	3.8809 (1.6408)	*							

Zeichenerläuterung: * : p < 0.05
 ** : p < 0.01

Gr. 1 N2+Po+Go+ Gr. 5 N2-Po+Go+
 Gr. 2 N2+Po+Go- Gr. 6 N2-Po+Go-
 Gr. 3 N2+Po+Go+ Gr. 7 N2-Po+Go+
 Gr. 4 N2+Po+Go- Gr. 8 N2-Po+Go-

Personengruppen (Gr. 1 und 5) nahezu gleich in ihrem Urteil über das Medium Kabelfernsehen. Geringfügig - ohne statistische Bedeutsamkeit - kehrt sich hier zum ersten Mal die Vorliebe für Kabelfernsehen zugunsten der neugierigeren Personen um, d.h. die weniger Neugierigeren haben sich eine schlechtere Meinung gebildet. Graphisch bildet sich diese Bedingungskonstellation in einer Konvergenz der beiden Neugierstufen auf der positiven Ausprägung des Po-Faktors ab.

Unter der zweiten Bedingung negativer Glaubwürdigkeit (Abb. 4c und 4e) ergibt sich eine spiegelbildliche Umkehrung des Variablenzusammenhangs. Nun differenzieren die Neugierigeren nicht mehr unter den beiden Fremdwahrscheinlichkeitsvorlagen (Gr. 2 u. 4), während die weniger Neugierigen je nach positiver oder negativer Fremdwahrscheinlichkeit ein positiv oder negativ gefärbtes Urteil über das Medium Kabelfernsehen fällen (Gr. 6 u. 8).¹⁾ Infolgedessen zeigen Personen mit einem höheren Bedürfnis nach Abwechslung unter der Bedingung einer negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators im Vergleich zu den Personen mit wenig Vorliebe für neue Situationen eine positivere Einstellung gegenüber Kabelfernsehen. Unter der Bedingung positiver Fremdwahrscheinlichkeit kehrt sich die relative Wertschätzung des neuen Mediums um: Neugierigere finden Kabelfernsehen weniger attraktiv als Personen, die auf der sozialen Neugierskala geringere Werte erzielt haben.

Eine mögliche 'ex-post'-Erklärung für diese differenzielle Wirkung der beiden experimentellen Bedingungen und die interaktive Wirkung in Verbindung mit der Neugiermotivausprägung wäre in einer kritischeren Haltung der stärker Neugiermotivierten zu suchen. Unter einer vorausgehenden negativen Glaubwürdigkeitsinformation

1) Der Unterschied ist nach Tab. 61 für die EFORM 2-Skala auf dem 5 %-Niveau signifikant.

über den Kommunikator werden ihm weder die extrem positiven noch die extrem negativen Konsequenzen geglaubt, die nach den Ausführungen des Kommunikators bei der Einführung von Kabelfernsehen zu erwarten sind. Die resultierende Bewertung des Einstellungsobjektes Kabelfernsehen ist daher unter der Bedingung einer negativen Wahrscheinlichkeitsrechnung relativ schlechter, so daß sich die jeweiligen Bewertungseffekte nivellieren. Diese kritischere Verarbeitung der Kommunikatoraussage, die einer Reaktionsformation gleichkommt, bezieht sich allerdings nicht auf die gleichfalls vorgegebene Glaubwürdigkeitsbeschreibung, d.h. diese Interpretation setzt voraus, daß die experimentell variierte Beschreibung der Kommunikatoreigenschaften akzeptiert wird. Diese Interpretation wird unterstützt durch einen Vergleich der Gruppen mit identischer Fremdwahrscheinlichkeit und verschiedener Glaubwürdigkeit. Unter der Bedingung negativer Fremdwahrscheinlichkeit geben die überdurchschnittlich Neugierigen bei negativer Glaubwürdigkeit ein relativ besseres Urteil ab als unter der Bedingung positiver Glaubwürdigkeit. Der Unterschied zwischen den Gruppen 4 und 3 erreicht zwar nicht das gesetzte Signifikanzniveau, ist aber bei einem Mittelwert von 4.26 bzw. 3.5 relativ deutlich verschieden und läßt sich plausibel erklären: Negative Glaubwürdigkeit führt zu einem Abrücken von der Kommunikatoräußerung, indem die eigene Meinung über das Kabelfernsehen im Sinne der Hypothese relativ besser ausfällt als unter einer positiven Glaubwürdigkeitsinformation, die eine Übernahme der Kommunikatorwahrscheinlichkeit, also eine schlechtere Meinung zur Folge hat. Die entsprechende Reaktion bei positiver Fremdwahrscheinlichkeit und unterschiedlicher Glaubwürdigkeit ist signifikant verschieden und muß nach dieser Interpretation umgekehrt verlaufen: Gr. 1 hat bei positiver Glaubwürdigkeit eine bessere Einstellung als Gr. 2, die eine negative Glaubwürdigkeitsinformation zu lesen bekommen hatte.

Erklärungsbedürftig bleibt nach diesem Interpretationsversuch die kontroverse Reaktion der weniger Neugierigen. Sie unterscheiden sich bei einem positiven Vorspann über den Autor der Aussage unabhängig von einer positiven oder negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung nicht hinsichtlich ihrer Vorliebe für das Kabelfernsehen. Die aussagenkonforme Reaktion der Neugierigeren stimmt jedoch mit den Überlegungen überein. Die positiven Charakteristika des Kommunikators "erlauben" eine Übernahme der positiven und negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen und sollten sich daher in einer unterschiedlichen Bewertung des Kabelfernsehens niederschlagen.

Bei einem Vergleich der beiden nivellierten Wertschätzungen, die in den beiden waagrechten Linien - 'N2-' in Abb. 4 a und 'N2+' in Abb. 4 c - zum Ausdruck kommen, fallen jedoch Niveauunterschiede auf.

Wenn die weniger Neugierigen nicht mehr auf verschiedene Fremdwahrscheinlichkeitsbedingungen reagieren, kommen sie zu einer höheren Bewertung des Einstellungsobjektes Kabelfernsehen (Gr. 7 u. 5) als die stärker Neugiermotivierten unter der experimentellen Bedingung negativer Glaubwürdigkeit des Kommunikators (Gr. 4 u. 2). Keiner der Gruppenvergleiche mit jeweils unterschiedlicher Neugiermotivation erbrachte jedoch einen signifikanten Unterschied (vgl. Tab. 61). Der Abstand zwischen Gruppe 7 (N2-Po-Go+) und Gruppe 8 (N2-Po-Go-) erreicht allerdings das Signifikanzniveau von $p < 0.05$, d.h. bei gleicher negativer Fremdwahrscheinlichkeit führt eine positive Glaubwürdigkeitsbeschreibung bei wenig neugierigen Personen zu einem besseren Urteil als eine negative Glaubwürdigkeitsbeschreibung. Man könnte also auch hier von einer oppositionellen Haltung sprechen. Entgegen der Kommunikatoräußerung wird eine jeweils kontroverse Wertschätzung zum Ausdruck gebracht. Sie wäre nur in keiner anderen experimentellen Konstellation wiederzufinden. Das analoge Verhalten bei einer

Konfrontation mit positiven Kommunikatoraussagen unterschiedlicher Glaubwürdigkeit zeigt sich nicht; der Unterschied zwischen Gr. 5 und 6 ist nicht signifikant. Eine andere Erklärung bestünde darin, daß unter der Bedingung Po+Go+ bereits das positive Polende der Skala erreicht wurde, d.h. die Skala für die weniger Neugierigen ungenügende Differenzierungsmöglichkeiten im positiven Bereich bot. Dasselbe Phänomen zeigt sich jedoch bei der THURSTONE-Skala, auf eine Besonderheit des Meßverfahrens ist diese Beobachtung demnach nicht zurückzuführen.

Alle geschilderten ex-post-Hypothesen müßten sich über die Wahrnehmungsmessungen relativieren lassen. Unter der Annahme, daß die Distanzierung von der Kommunikatoraussage eine abweichende subjektive Wahrscheinlichkeit zur Folge hat, dürften sich die wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeiten der stärker Neugier-motivierten unter der Bedingung Go- nicht voneinander unterscheiden, wohl aber von den wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten der Personen, die eine geringere Vorliebe für neue Situationen angezeigt haben.

Außerdem dürften sich dieselben Interaktionseffekte unter Einschluß der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit und der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten nicht wiederholen. Angesichts der stark ungleich besetzten dichotomen Kategorien der Glaubwürdigkeitsvariable Gs ist es allerdings nicht möglich, eine Varianzanalyse durchzuführen. Zu den regressionsanalytischen Analysen vgl. Abschnitt 22322322.

223223125 Zusammenfassung

Die Einbeziehung der Persönlichkeitsvariablen Neugierdisposition in Form einer sprachlichen bzw. sozialen Neugierskala (N1 bzw. N2) erbrachte wiederum unter Konstanz der präkommunikativen Einstellung gegenüber dem bekannten Medium Fernsehen folgende Ergebnisse:

1. Unter Kontrolle des Glaubwürdigkeitsfaktors und der jeweiligen Neugierskala N1 oder N2 lassen sich die beobachteten Einstellungsbildungsunterschiede am besten mit Hilfe des Faktors Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (Po) erklären. Damit bleibt im Vergleich zu der zweifaktoriellen Varianzanalyse die beobachtete signifikante Hauptwirkung des Faktors in der vorhergesagten Richtung erhalten: Propagiert der Kommunikator bei der Einführung des neuen Massenmediums Kabelfernsehen positive Konsequenzen, d.h. werden bestimmte Ziele Chancengleichheit, Unabhängigkeit, Zeit für Familie und Privatleben sowie Mitwirkung bei der Erhaltung bestehender Verhältnisse nach Meinung des Kommunikators mit großer Wahrscheinlichkeit erreicht, besteht die Tendenz zu einer höheren Bewertung des neuen Mediums Kabelfernsehen im Vergleich zu einer negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators.
2. Positive Glaubwürdigkeitsinformationen über den Kommunikator (Go) fördern bei einer Mittelung über die beiden Ausprägungen der anderen Faktoren Po und der sprachlichen Neugierskala N1 eine positive Einstellungsbildung. Unter Einschluß der sozialen Neugierskala verschwindet der signifikante Haupteffekt der Variablen Kommunikatorglaubwürdigkeit und es ist eine signifikante dreifache Wechselwirkung zu beobachten (s. Pt. 4).
3. Die beiden Neugierskalen erreichen in beiden Variablen-

modellen ($N1 \times Po \times Go$, bzw. $N2 \times Po \times Go$) unter Zugrundelegung beider Einstellungsbildungsmessungen (EFORM 2 und EFORM 3) nicht das gesetzte Signifikanzniveau von $\alpha = 0.05$. Für die Schätzskala EFORM 2 zeigt sich, daß die Wahrscheinlichkeit bei der Neugiermessungen zwischen 10 und 5 % liegt; die Richtung der Beziehung widerspricht jedoch in allen Variablenmodellen dem vorhergesagten positiven Zusammenhang: Die stärker Neugiermotivierten tendieren eher zu einer Ablehnung des Einstellungsobjekts Kabelfernsehen als die Personen, die weder im sprachlichen noch im sozialen Bereich eine große Vorliebe für Ungewohntes gezeigt hatten.

4. Kompliziert sind die beobachteten Einstellungsbildungseffekte im $N2 \times Po \times Go$ Variablenmodell zu interpretieren, da sich in Verbindung mit der sozialen Neugierskala $N2$ eine dreifache signifikante Wechselwirkung abbildet. Während die weniger Neugierigen unter der Bedingung einer positiven Glaubwürdigkeitsinformation auf einem allerdings höheren Bewertungsniveau keine unterschiedliche Beeinflussung durch die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen des Kommunikators gezeigt haben, läßt sich bei den stärker Neugiermotivierten diese gleichförmige Bewertung des Einstellungsobjektes Kabelfernsehen unter dem Einfluß hoher und niedriger Wahrscheinlichkeitsprognosen auf einem allerdings niedrigeren Bewertungsniveau beobachten. Die beiden Gruppen unterschiedlich ausgeprägter Vorliebe für neue soziale Situationen zeigten divergierende Reaktionen auf die beiden Fremdwahrscheinlichkeitsbedingungen im Sinne der aufgestellten Hypothesen, jedoch in Abhängigkeit von der Glaubwürdigkeitsinformation über den Autor der Aussage. Das bedeutet, die stark Neugiermotivierten lehnten Kabelfernsehen unter einer negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung ab und stimmten für das Kabelfernsehen, wenn der Kommunikator positive Konsequenzen vorausgesagt hatte und

der Aussagenautor als glaubwürdig beschrieben wurde. Die weniger Neugierigen reagierten dagegen nur unter der Bedingung einer positiven Glaubwürdigkeitsinformation unterschiedlich auf die Fremdwahrscheinlichkeitsbedingungen.

Während sich diese differentielle Reaktion für die überdurchschnittlich Neugierigen als Auswirkung einer kritischeren Haltung - die Kommunikatoräußerung wird nur dann angenommen und in eine der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung entsprechende Meinung umgesetzt, wenn die Glaubwürdigkeit des Kommunikators positiv beschrieben wird - interpretieren ließe, bleibt die Haltung der weniger an neuen Situationen Interessierten erklärungsbedürftig.

2232232 Einstellungsbildung in Abhängigkeit von der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit und dem sprachlichen bzw. sozialen Neugiermotiv N1 bzw. N2

22322321 Varianzanalytische Ergebnisse

223223211 Prüfung der Modellvoraussetzungen

Bei der Wahrnehmungsvariablen subjektive Wahrscheinlichkeit wie bei der Persönlichkeitsvariablen der Neugierdisposition handelt es sich um organismische Variablen, die eine Zufallszuweisung ausschließen. Neben der Varianzhomogenitätsprüfung ist daher die Frage der Unabhängigkeitsvoraussetzung zu prüfen.

Die Varianzhomogenitätsprüfung nach BARTLETT fällt für die Schätzskala EFORM 2 positiv aus¹⁾. Die THURSTONE-Skala EFORM 3 bleibt formell innerhalb der 1 % Schranke. Wichtiger als die Frage der Varianzhomogenität ist die Voraussetzungsprüfung der Unabhängigkeit.

Da die Neugiermessung vor der Wahrscheinlichkeitsabfrage erfolgt ist, ist lediglich eine Beeinflussung der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit durch die Neugiermessung in Betracht zu ziehen. Die Ergebnisse in Tab. 62 lassen jedoch den Schluß zu, daß eine solche

1) Übers. 8: Chi-Quadrat-Werte einer Varianzhomogenitätsprüfung nach BARTLETT

Einstellungs- bildungs- messung	Variablenmodell	
	N2 x SumPs _{ex}	N1 x SumPs _{ex}
EFORM 3 (df 3)	11.026 (p > 0.01)	8.9524 (p > 0.01)
EFORM 2 (df 3)	3.3203 (n.s.)	5.8169 (n.s.)

Tab. 62: Einfache Varianzanalyse mit der sozialen Neugierskala (N2 linke Tabellenhälfte) und der sprachlichen Neugierskala (N1 rechte Tabellenhälfte) als abhängige Variable (vgl. Text)

Quelle der Variation	Soziale Neugierskala (N2)					Sprachliche Neugierskala (N1)				
	SS	df	MS	F-Wert	p	SS	df	MS	F-Wert	p
Gesamt	26725.247	299	89.3821			38583.199	299	129.0408		
Zwischen den Gruppen (SumPs _{ex} hoch SumPs _{ex} niedrig)	43.4503	1	43.4503	0.4853	n.s.	105.2128	1	105.2128	0.8148	n.s.
Innerhalb der Gruppen	26681.787	298	89.5362			38477.968	298	129.1207		

Beeinflussung nicht stattgefunden hat. Personen unterschiedlich ausgeprägter Neugiermotivation beider Konstruktoperationalisierungen verteilen sich rein zufällig auf die beiden Gruppierungen hoher und niedriger subjektiver Wahrscheinlichkeit. Denselben Sachverhalt indiziert der Korrelationskoeffizient, der zumindest für die statistische Unabhängigkeit der beiden unabhängigen Variablen spricht. Er beläuft sich auf $r = -0.1077$ für die Beziehung zwischen $N1$ und SumPs_{ex} und auf $r = -0.0764$ für die Beziehung zwischen $N2$ und SumPs_{ex} . Außerdem kann nach einem durchgeführten Chi-Quadrat-Test eine Häufigkeitsverteilung der Beobachtungen beider 2×2 Tabellen entsprechend der Nullhypothese als proportional zu den Randsummen angenommen werden¹⁾.

Diese Überlegungen garantieren selbstverständlich nicht die Unabhängigkeit der Beobachtungen innerhalb und zwischen den Zellen, sie können aber als Argumente für die vorläufige Richtigkeit der Annahme gewertet werden.²⁾ Eine teilweise Überprüfung der Ergebnisse ist durch die Anwendung eines allgemeinen regressionsanalytischen Modells möglich (vgl. Abschnitt 22322322).

1) für die $N1 \times \text{SumPs}_{\text{ex}}$ Variablengruppierung ergibt sich ein Chi-Quadrat-Wert von 0.0104, der ebenso wie der Wert für die $N2 \times \text{SumPs}$ Faktorengruppe mit 0.05342 bei 1 Freiheitsgrad nicht signifikant ist.

2) Vgl. hierzu HAYS (1963, S. 380).

223223212 Ergebnisse des $N_2 \times \text{SumPs}_{\text{ex}}$ und des
 $N_1 \times \text{SumPs}_{\text{ex}}$ Variablenmodells

Die Ergebnisse der Varianzanalyse sind im einzelnen in den Tab. 63 bis 67 aufgeführt. Eine übersichtlichere Zusammenfassung erfolgt in Tab. 68. Mittelwerte und Standardabweichungen bei ungleicher Zellenbesetzung finden sich in Tab. 63 auf der folgenden Seite. Zur Kontrolle wurden jeweils die Ergebnisse zweier Verfahren, die bei ungleichen Zellbesetzungen angewendet werden können, berichtet. Es handelt sich einmal um die gebräuchlichste Methode der gewichteten Mittelwerte und zum anderen um die Methode der Zellegalisierung (vgl. Abschnitt 22322311).

Die Ergebnisse zeigen, daß der Wahrnehmung der Wahrscheinlichkeiten, die nicht unbedingt mit der Wahrnehmung der vom Kommunikator angebotenen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung identisch sein muß (vgl. Abschnitt 2232212), ein sehr viel größerer Anteil an der Varianz der Einstellungsbildung nach beiden Operationalisierungen EFORM 3 und EFORM 2 zukommt. Die Hauptwirkung des Faktors wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit der experimentell angesprochenen Inzentivwerte (SumPs_{ex}) erreicht in allen 8 Analysen einen sehr hohen F-Wert. Der F-Wert aufgrund EFORM 3 Messung ist in dieser Variablenkonstellation durchweg größer als der F-Wert der EFORM 2 Skala. Während mit Hilfe des Faktors Fremdwahrscheinlichkeit¹⁾ zwischen 2 und 3 % der Varianz erklärbar waren, bewegt sich für die THURSTONE-Skala trotz ihrer geringen Reliabilität der Varianzanteil nun zwischen 17 und 18 % gegenüber knapp 15 % der erklärten Varianz für die Beobachtungen aufgrund der Schätzskala EFORM 2.

1) Die Vergleichbarkeit ist aufgrund des hier fehlenden Glaubwürdigkeitsfaktors eingeschränkt.

Tab. 63: Mittelwerte und Standardabweichungen der Einstellungsbildungsmessungen EFORM 3 und EFORM 2 aufgrund der Faktoren wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit der experimentell angesprochenen Inzentivwerte in positiver und negativer Ausprägung ($\text{SumPs}_{\text{ex}+}$, $\text{SumPs}_{\text{ex}-}$) und dem sprachlichen Neugiermotiv N1 bzw. dem sozialen Neugiermotiv N2 in jeweils hoher und niedriger Ausprägung

Faktorielle Gruppen	Einstellungsbildungs- messung EFORM 3			Einstellungsbildungs- messung EFORM 2		
	N	$\bar{X}$	s	$\bar{X}$	s	s
SumPs+N1+	76	4.7799	1.3228	4.9526	1.8287	
SumPs+N1-	80	5.0058	1.1392	5.4569	1.5233	
SumPs-N1+	71	3.4123	1.5374	3.5015	2.0120	
SumPs-N1-	73	3.7915	1.5401	3.9000	1.7818	

SumPs+N2+	79	4.9366	1.3471	5.1734	1.8088	
SumPs+N2-	77	4.8538	1.1117	5.2500	1.5753	
SumPs-N2+	71	3.2639	1.6433	3.3148	1.9471	
SumPs-N2-	73	3.9358	1.3749	4.0816	1.7916	

Tab. 64: Zweifaktorielle Varianzanalyse für die Variable Einstellungsbildung (EFORM 3 und EFORM 2) in Abhängigkeit von den experimentellen subjektiven Wahrscheinlichkeiten (SumPs_{ex}) und dem sprachlichen Neugiermotiv (N1) nach der Methode der gewichteten Mittelwerte

Quelle der Variation	Einstellungsbildungsmessung (EFORM 3)				Einstellungsbildungsmessung (EFORM 2)			
	MS	df	F-Wert	p	MS	df	F-Wert	p
Gesamt	2.348	299			3.782	299		
Zwischen den Gruppen	44.009	3			61.587	3		
A (SumPs _{ex})	124.735	1	64.7788	0.0000	169.304	1	52.9707	0.0000
B (N1)	6.852	1	3.5585	0.0569	15.248	1	4.7706	0.0279
A x B	0.440	1	0.2286	n.s.	0.209	1	0.0655	n.s.
Innerhalb der Gruppen	1.926	296			3.196	296		

Tab. 65: Zweifaktorielle Varianzanalyse für die Variable Einstellungsbildung (EFORM 3 und EFORM 2) in Abhängigkeit von den experimentellen subjektiven Wahrscheinlichkeiten (SumPs_{ex}) und dem sprachlichen Neugiermotiv N1 nach der Methode der Zellegalisierung (n = 71)

Quelle der Variation	Einstellungsbildungsmessung (EFORM 3)					Einstellungsbildungsmessung (EFORM 2)				
	MS	df	F-Wert	p	ω^2 in %	MS	df	F-Wert	p	ω^2 in %
Gesamt	2.339	283				3.814	283			
Zwischen den Gruppen	43.102	3				59.409	3			
A (SumP _{s_{ex}})	120.419	1	63.3045	0.0000	17.9	158.986	1	49.3990	0.0000	14.4
B (N1)	8.856	1	4.6554	0.0298	1.1	18.198	1	5.6543	0.0171	1.4
A x B	0.031	1	0.0165	n.s.		1.043	1	0.3240	n.s.	
Innerhalb der Gruppen	1.902	280				3.218	280			

Tab. 66: Zweifaktorielle Varianzanalyse für die Variable Einstellungsbildung (EFORM 3 und EFORM 2) in Abhängigkeit von den experimentellen subjektiven Wahrscheinlichkeiten (SumPs_{ex}) und dem sozialen Neugiermotiv (N2) nach der Methode der gewichteten Mittelwerte

Quelle der Variation	Einstellungsbildungsmessung (EFORM 3)					Einstellungsbildungsmessung (EFORM 2)				
	MS	df	F-Wert	p	ω^2 in %	MS	df	F-Wert	p	ω^2 in %
Gesamt	2.352	299				3.793	299			
Zwischen den Gruppen	47.589	3				64.576	3			
A (SumPs _{ex})	125.616	1	66.3239	0.0000	17.6	171.494	1	53.9850	0.0000	14.8
B (N2)	6.493	1	3.4283	0.0616	0.7	13.315	1	4.1914	0.0390	0.9
A x B	10.658	1	5.6275	0.0173	1.2	8.918	1	2.8073	0.0909	0.5
Innerhalb der Gruppen	1.894	296				3.177	296			

Tab. 67: Zweifaktorielle Varianzanalyse für die Variable Einstellungsbildung (EFORM 3 und EFORM 2) in Abhängigkeit von den experimentellen subjektiven Wahrscheinlichkeiten (SumPs_{ex}) und dem sozialen Neugiermotiv (N2) nach der Methode der Zellegalisierung (n = 71)

Quelle der Variation	Einstellungsbildungsmessung (EFORM 3)				Einstellungsbildungsmessung (EFORM 2)			
	MS	df	F-Wert	p	ω^2 in %	MS	df	ω^2 in %
Gesamt	2.380	283				3.817	283	
Zwischen den Gruppen	44.440	3				62.744	3	
A (SumPs _{ex})	117.976	1	61.1338	0.0000	17.2	165.486	1	51.9401 0.0000 15.0
B (N2)	7.670	1	3.9745	0.0444	0.9	16.382	1	5.1419 0.0227 1.2
A x B	7.675	1	3.9771	0.0443	0.9	6.363	1	1.9971 0.1549 0.3
Innerhalb der Gruppen	1.930	280				3.186	280	

Tab. 68 : Zusammengefaßte varianzanalytische Ergebnisse von 8 zweifaktoriellen Varianzanalysen für die Faktoren A (wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeiten der experimentell angesprochenen Inzentivwerte) und B (Neugiermotiv N1 bzw. Neugiermotiv N2) in ihrer Wirkung auf die abhängige Variable Einstellungsbildung (EFORM 3 linke Tabellenhälfte EFORM 2 rechte Tabellenhälfte) nach der Methode der gewichteten Mittelwerte (obere Tabellenhälfte) und nach der Methode der Zellen-egalisation (untere Tabellenhälfte)

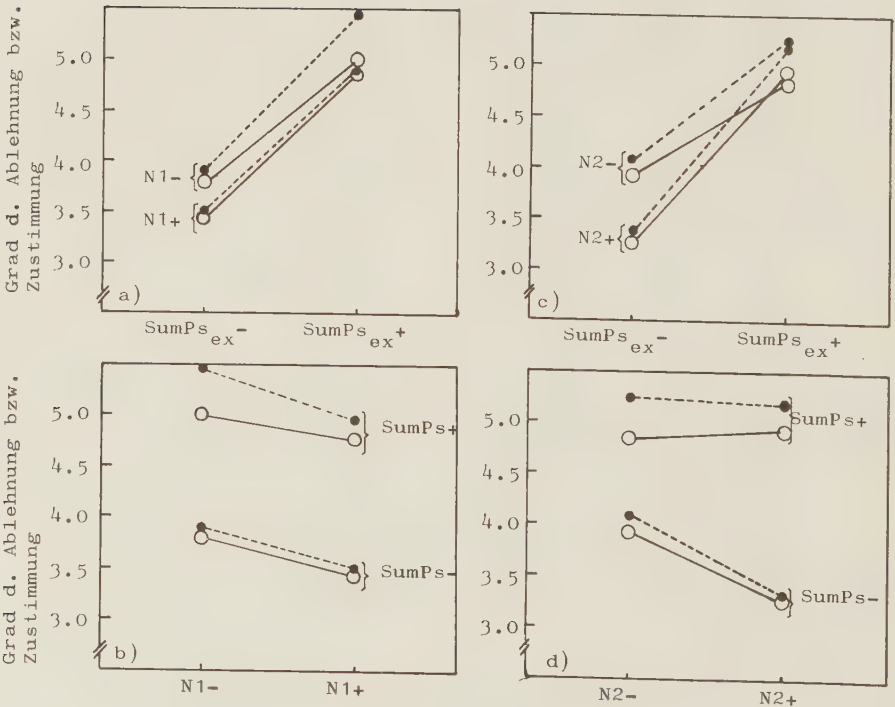
Faktoren		Abhängige Variable Einstellungsbildung (EFORM 3)			Abhängige Variable Einstellungsbildung (EFORM 2)		
		F-Wert	p	est. ω^2 in %	F-Wert	p	est. ω^2 in %
Methode der gewichteten Mittelwerte	A (SumPs _{ex})	64.7788	0.0000	17.5	52.9707	0.0000	14.7
	B (N1)	3.5585	0.0569	0.7	4.7706	0.0279	1.1
	A x B	0.2286	n.s.		0.0655	n.s.	
	A (SumPs _{ex})	66.3239	0.0000	17.6	53.9850	0.0000	14.8
	B (N2)	3.4283	0.0616	0.7	4.1914	0.0390	0.9
	A x B	5.6275	0.0173	1.2	2.8073	0.0909	0.5
Methode der Zellen-egalisation	A (SumPs _{ex})	63.3045	0.0000	17.9	49.3990	0.0000	14.4
	B (N1)	4.6554	0.0298	1.1	5.6543	0.0171	1.4
	A x B	0.0165	n.s.		0.3240	n.s.	
	A (SumPs _{ex})	61.1338	0.0000	17.2	51.9401	0.0000	15.
	B (N2)	3.9745	0.0444	0.9	5.1419	0.0227	1.2
	A x B	3.9771	0.0443	0.9	1.9971	0.1549	0.3

Eine stärkere Angleichung der Ergebnisse aufgrund beider Einstellungsbildungsmessungen läßt sich für die beiden Neugierskalen feststellen. Während innerhalb der $Po \times Go \times (N1 \text{ bzw. } N2)$ Variablenmodelle beide Neugierkonstrukte nicht das gesetzte Signifikanzniveau erreichten, die F-Werte jedoch unterschiedlich hoch waren, verringert sich nun der Unterschied. Aufgrund der Schätzskala EFORM 2 läßt sich auf einen außerhalb der 5 % Signifikanzschranke liegenden F-Wert beider Neugierkonstrukte schließen. Die Irrtumswahrscheinlichkeit für die sprachliche Neugierskala N1 beträgt $p = 0.0279$ und die für die soziale Neugierskala N2 $p = 0.0390$. Die entsprechenden Ergebnisse für die THURSTONE-Skala lauten $p = 0.0569$ für die N1-Skala und $p = 0.0616$ für die N2-Skala. Erklärungsbeitrag beider Neugiervariablen für die Varianz beider Einstellungsbildungsmessungen schwankt um 1 %. Er beträgt unter Zugrundelegen der EFORM 3 Skala für beide Neugierskalen jeweils 0,7 % und beläuft sich aufgrund der Schätzskala EFORM auf 1,1 %, wenn man die sprachliche Neugierskala einbezieht und verringert sich auf 0.9 % unter Einschluß der sozialen Neugierskala.

Die Variablenmodelle für beide Einstellungsbildungsmessungen unter Berücksichtigung der sozialen Neugierskala schließen außerdem eine additive Wirkung der beiden Faktoren subjektive Wahrscheinlichkeit und soziale Neugiermotivation aus. Übereinstimmend ist eine signifikante Wechselwirkung beider Faktoren ($p = 0.0173$ für die EFORM 3-Skala) bzw. nahezu signifikante Wechselwirkung ($p = 0.0909$ für die EFORM 2-Skala) festzustellen.

In den Abb. 5 a bis 5 d lassen sich die varianzanalytischen Ergebnisse veranschaulichen. Die positive und starke Beziehung zwischen der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit und der Bewertung des neuen Mediums Kabelfernsehen drückt sich im ansteigenden und

Abb. 5 a) bis 5 d): Beziehung zwischen den unabhängigen Variablen wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit (SumPs_{ex}) und sprachliche bzw. soziale Neugierdisposition (N1 bzw. N2) und der abhängigen Variablen Einstellungsbildung (EFORM 2: gestrichelte Linie; EFORM 3: durchgezogene Linie)



steilen Profil des Faktors SumPs_{ex} auf den beiden Stufen der Neugiervariablen N1 (Abb. 5 a) bzw. N2 (Abb. 5 c) aus. In den darunterliegenden Abbildungen 5 b und 5 d spiegelt sich dieser Sachverhalt im großen Abstand der Profilverläufe des Faktors subjektive Wahrscheinlichkeit wider. Umgekehrt zeigt sich der im Vergleich dazu relativ geringfügige Beitrag der Persönlichkeitsvariablen zur Erklärung von Einstellungsbildungsunterschieden und die negative Beziehung zwischen beiden Variablen im flachen und leicht abfallenden Verlauf der eingezeichneten Beziehungen (Abb. 5 b und 5 d), bzw. in den eng beieinanderliegenden Profillinien des Faktors SumPs_{ex} auf den beiden Stufen der jeweiligen Neugiermotivausprägung N1 bzw. N2 (Abb. 5 a und 5 c). Die Parallelität der Variablenprofile in Abb. 5 a und 5 b weist auf die additive Wirkung der beiden Faktoren SumPs_{ex} und N1 bzw. die Abwesenheit eines signifikanten Interaktionseffekts hin.

Aus der Übersicht 9 kann man sehen, daß ein multipler Gruppenvergleich übereinstimmend aufgrund beider Einstellungsbildungsmessungen vier der insgesamt 6 möglichen Gruppenvergleiche als auf dem 1 % Niveau signifikant ausweist. Nicht signifikant unterscheiden sich die Personen, die eine Vorliebe für sprachlich Ungewohntes haben auf den beiden Stufen des Faktors wahrgenommene Wahrscheinlichkeit.

Die festgestellte bedeutsame Interaktion zwischen den Faktoren N2 und SumPs_{ex} kann man in den graphischen Darstellungen der Abb. 5 c und 5 d erkennen. Personen mit hoher und niedriger Neugiermotivation kommen unter der Bedingung hoher subjektiver Wahrscheinlichkeit zu derselben relativ guten Meinung über das Kabelfernsehen. Glauben die Versuchspersonen, daß die in den Aussagen angesprochenen Inzentivwerte blockiert oder mit geringer Wahrscheinlichkeit erreicht werden, findet

Übers. 2: Mittelwerte und Standardabweichungen der abhängigen Variablen Einstellungsbildung (EFORM 3 und EFORM 2) für die experimentellen Gruppen mit den beiden Faktoren wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit in hoher und niedriger Ausprägung ($\text{SumPs}_{\text{ex}}^+$ und $\text{SumPs}_{\text{ex}}^-$) und dem sprachlichen Neugiermotiv N1 in hoher und niedriger Ausprägung (N1^+ , N1^-), sowie den Ergebnissen des multiplen Gruppenvergleichs nach DUNCAN*

	$\text{SumPs}_{\text{ex}}^+$	$\text{SumPs}_{\text{ex}}^-$		$\text{SumPs}_{\text{ex}}^+$	$\text{SumPs}_{\text{ex}}^-$
N1^+	4.7799 (1.3228)	3.4123 (1.5374)		4.9526 (1.8287)	3.5015 (2.0120)
N1^-	5.0058 (1.1392)	3.7915 (1.5401)		5.4569 (1.5233)	3.9000 (1.7818)

E F O R M 3

E F O R M 2

*Anm. zu den Übersichten: Eingzeichnete Doppellinien indizieren ein $p < 0.01$, einfache Verbindungslinien ein $p < 0.05$, die Wahrscheinlichkeitsangaben für die Gruppenmittelwertdistanzen nach DUNCAN

eine differentielle Bewertung statt: die weniger Neugierigen finden Kabelfernsehen im Vergleich zu den stärker an neuen Situationen interessierten Personen weniger attraktiv. Dieser Unterschied ist gemäß den Ergebnissen eines multiplen Gruppenvergleichs nach DUNCAN (vgl. Übersicht 10) signifikant. Beide Bewertungen unterscheiden sich aber wieder signifikant von den Bewertungen des Kabelfernsehens bei hoher subjektiver Wahrscheinlichkeit, d.h. auch die weniger Neugierigen kommen entsprechend der aufgestellten Hypothesen über die Wirkung subjektiver Wahrscheinlichkeiten zu einer positiveren Einstellung gegenüber Kabelfernsehen, wenn sie die Erreichung bestimmter Ziele als sehr wahrscheinlich ansehen.

Der multiple Gruppenvergleichstest kennzeichnet 5 der 6 möglichen Vergleiche zwischen verschiedenen Bedingungskombinationen mit einer Wahrscheinlichkeit von $p < 0.01$ als signifikant. Der einzige Mittelwertsvergleich, der nicht signifikant ist, bezieht sich auf die gleichermaßen hohe Bewertung des Einstellungsobjekts Kabelfernsehen durch neugierige und weniger neugierige Personen, wenn sie bestimmte Konsequenzen bei der Einführung von Kabelfernsehen für sehr wahrscheinlich gehalten haben. Graphisch bildet sich diese Beziehung in einer waagrechten Linie zwischen den Gruppen $N2-/SumPs_{ex+}$ und $N2+/SumPs_{ex+}$ ab, während die negative Beziehung zwischen der sozialen Neugierdisposition und Einstellungsbildung in einem fallenden Variablenprofil zum Ausdruck kommt (vgl. Abb. 5 d).

Übers. 10: Mittelwerte und Standardabweichungen der abhängigen Variablen Einstellungsbildung (EFORM 3 und EFORM 2) für die experimentellen Gruppen mit den beiden Faktoren wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit der experimentell angesprochenen Interventionivwerte in hoher und niedriger Ausprägung ($\text{SumPs}_{\text{ex}+}$, $\text{SumPs}_{\text{ex}-}$) und dem sozialen Neugiermotiv N2 (N2+ und N2-) sowie den Ergebnissen des multiplen Gruppenvergleichs nach DUNCAN

	$\text{SumPs}_{\text{ex}+}$	$\text{SumPs}_{\text{ex}-}$
N2+	4.9366 (1.3471)	3.2639 (1.6433)
N2-	4.8538 (1.1117)	3.9358 (1.3749)

	$\text{SumPs}_{\text{ex}+}$	$\text{SumPs}_{\text{ex}-}$
N2+	5.1734 (1.8088)	3.3148 (1.9471)
N2-	5.2500 (1.5753)	4.0816 (1.7916)

E F O R M 3

E F O R M 2

223223213 Diskussion der Ergebnisse: Einführung der
Inzentivwerte als Gewichtungsfaktoren

Welche 'Erklärungen' kann es nun sowohl für die wiederholt festgestellte negative Beziehung zwischen Neugiermotiv und Einstellungsbildung als auch für die Interaktionswirkung, die in Verbindung mit der sozialen Neugierskala zustande gekommen ist, geben?

Beide Einstellungsbildungsskalen führen zu größtenteils identischen Ergebnissen. Unterschiedlich gut erfüllte Voraussetzungen, z.B. die der Varianzhomogenität, die die beobachtete Interaktionswirkung von der sozialen Neugierdisposition und der subjektiven Wahrscheinlichkeiten nicht erklären.

Die präkommunikative Wirkung der Einstellung gegenüber Fernsehen, die im Unterschied zu der vorausgegangenen Analyse der experimentellen Gruppen zufällig verteilt war, ist - wie eine für beide Variablenmodelle durchgeführte einfache Varianzanalyse zeigt¹⁾ - nicht mehr gegeben. In der Gruppe mit geringen subjektiven Wahrscheinlichkeiten und hoher Neugiermotivation beider Neugierskalen ($\text{SumPs}_{\text{ex}} / N1 + (N2+)$) sind signifikant solche Personen vertreten, die die günstigste Einstellung gegenüber dem traditionellen Medium Fernsehen mitbringen. Da eine negative Korrelation zwischen der präkommunikativen Einstellung gegenüber Fernsehen und der neugebildeten Einstellung gegenüber Kabelfernsehen besteht²⁾, könnten sich die

1) Der F-Wert für die N1-Skala beträgt 6.2314 (df 3,296; p = 0.007) und für die N2-Skala F = 3.6168 (df 3,296; p = 0.0136), zur graphischen Veranschaulichung der einzelnen Gruppenunterschiede vgl. Übersicht 11 und 12.

2) $r_{12} = -0.2376$ (p < 0.01)

1 = EFERN I

$r_{13} = -0.1667$ (p < 0.01)

2 = EFORM 3

3 = EFORM 2

Einstellungsbildungsergebnisse bei einer Konstanz dieser vorausgehenden Einstellung verändern. Die Interaktionswirkung nur einer Skala - N2 und nicht N1 - wird damit aber zumindest nicht eindeutig erklärt.

Diese ungleiche Aufteilung von Personen auf bestimmte Bedingungskonstellationen stimmt zunächst mit der geschilderten Präferenz überein. Sie bewirkt, daß die ungünstigsten Urteile über das Kabelfernsehen von den Personen gefällt werden, die zwar am neugierigsten waren und die geringsten subjektiven Wahrscheinlichkeiten geäußert hatten, zugleich aber eine relativ gute Meinung über das herkömmliche Fernsehen hatten und daher infolge der beobachteten negativen Korrelation eine relativ schlechte Bewertung des neuen Mediums Kabelfernsehen zu erwarten war. Die Präferenzverteilung im Vergleich der einzelnen Faktorgruppen zueinander zeigt die Übers. 11 und 12 auf der folgenden Seite. Bei einer Kontrolle dieser präkommunikativen Einstellung zu einem ähnlichen Einstellungsobjekt müßte sich - unter der Voraussetzung, daß andere Faktoren keinen Einfluß ausüben - die beobachtete asymmetrische Interaktionswirkung verschwinden. Da für Neugierermotivierte, deren Präferenzen über die sprachliche Neugierskala N1 ermittelt wurden, die ähnliche sogar noch ausgeprägtere Verteilung präkommunikativer Einstellungswerte zu beobachten war (vgl. Übers. 11), Einstellungsbildungen jedoch das Resultat additiver Haupteffekte waren, kann die statistische Kontrolle dieser Variablen zumindest nicht die differentielle Wirkung der Neugiervariablen in Verbindung mit dem Faktor subjektive Wahrscheinlichkeit erklären. Immerhin ist in beiden Fällen möglich, daß der signifikante Haupteffekt der Neugiervariablen verloren geht.

Übers. 11 : Mittelwerte und Standardabweichungen sowie die Ergebnisse des multiplen Gruppenvergleichs nach DUNCAN für die präkommunikative Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Einstellungsobjekt Fernsehen (EFERN I)

	SumPs _{ex} ⁺		SumPs _{ex} ⁻
N1+	2.9579 (1.2532)		3.7859 (1.2754)
N1-	3.1200 (1.2532)		3.1452 (1.1572)

Übers. 12 : Mittelwerte und Standardabweichungen sowie die Ergebnisse des multiplen Gruppenvergleichs nach DUNCAN für die präkommunikative Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Einstellungsobjekt Fernsehen (EFERN I)

	SumPs _{ex} ⁺		SumPs _{ex} ⁻
N2+	2.9570 (1.3518)		3.6056 (1.4303)
N2-	3.1273 (1.1836)		3.3205 (1.0471)

Eine weitere Erklärung für die abweichende Interaktionswirkung der sozialen Neugierskala besteht in einer von der Neugierdisposition abhängigen unterschiedlichen Bewertung der experimentell angesprochenen Inzentivwerte. Bei der Zusammenstellung der Inzentivwertskala war darauf geachtet worden, daß die experimentellen Inzentivwerte eine ähnlich positive Bewertung durch die Versuchspersonen erfahren. Diese versuchte Balancierung wird beeinträchtigt, wenn die neugierigeren Personen eine andere Bewertung der Ziele vornehmen als die weniger Neugiermotivierten. Die probeweise Überprüfung solcher möglichen Unterschiede erbrachte, daß sich die Neugierigen tatsächlich signifikant im Hinblick auf einige der Inzentivwerte von den weniger Neugierigen unterscheiden. Dies trifft vor allem für die nach dem Konstrukt stärker auf soziale Aktionen ausgerichtete Präferenzstruktur der Dispositionen zu, wie sie mit Hilfe der sozialen Neugierskala N2 erfaßt wurde. Unterschiede hatten sich vor allem für die Items "Selbständigkeit und Unabhängigkeit", "Mitwirkung bei der Erhaltung und Verbesserung bestehender Verhältnisse", "Gleiche Chancen für alle" (nur N2), "Zeit für Familie und Privatleben" (nur N2) ergeben.

Gewichtet man die subjektiven Wahrscheinlichkeiten einzelner experimentell in den Aussagen angesprochener Inzentivwerte mit diesen Zielwerten, wäre eine Verschiebung der neu entstandenen Einstellungen denkbar.

Da die Bewertungsdiskrepanzen für die soziale Neugierskala am ausgeprägtesten waren, sollen die gewichteten Wahrscheinlichkeiten in Verbindung mit der sozialen Neugierdisposition überprüft werden. Entsprechend den werterwartungstheoretischen Vorstel-

lungen waren die subjektiven Wahrscheinlichkeiten mit den Inzitivwerten multiplikativ verknüpft und summiert worden ($\sum P_s * I_{s_{ex}}$)¹⁾.

Diese sogenannten Valenzen und ihre Beeinflussung der Einstellungsbildung in Verbindung mit der sozialen Neugierskala N2 sind in den Tab. 69 und 70 für die beiden Einstellungsbildungsmessungen EFORM 2 und EFORM 3 wiedergegeben, nachdem die Varianzhomogenitätsprüfung nach BARTLETT²⁾ in beiden Fällen für eine Annahme der Nullhypothese gesprochen hat.

Der steilere Verlauf der Neugiervariablen auf der Stufe einer niedrigen subjektiven Wahrscheinlichkeit in Abb. 6 a und 6 b macht deutlich, daß für beide Einstellungsbildungsmessungen eine erhöhte Wirkung der Neugiervariablen

-
- 1) Diese mathematische Operation erfordert ein Skalenniveau, das beiden Skalen nicht zugesprochen werden kann, auch wenn z.B. FISHBEIN und Schüler entsprechend ihren theoretischen Vorstellungen dieselben Berechnungen vornehmen. Anstelle aufwendiger Transformationen, deren Wirkung in Verbindung mit bestimmten statistischen Modellen nur schwer abgeschätzt werden kann, soll daher unter Betonung des eher explorativen Charakters diese im Einklang mit den theoretischen Vorstellungen stehende Art der Gewichtung durchgeführt werden, zumal die so neu formierte unabhängige Variable auf dem Nominalskalenniveau in die Analyse eingeht.
 - 2) Der Chi-Quadrat-Wert für die EFORM 3 Skala beträgt $\chi^2 = 2,466$ und ist bei 3 Freiheitsgraden ebenso nicht signifikant wie der errechnete Wert für die EFORM 2 Skala ($\chi^2 = 1,3211$).

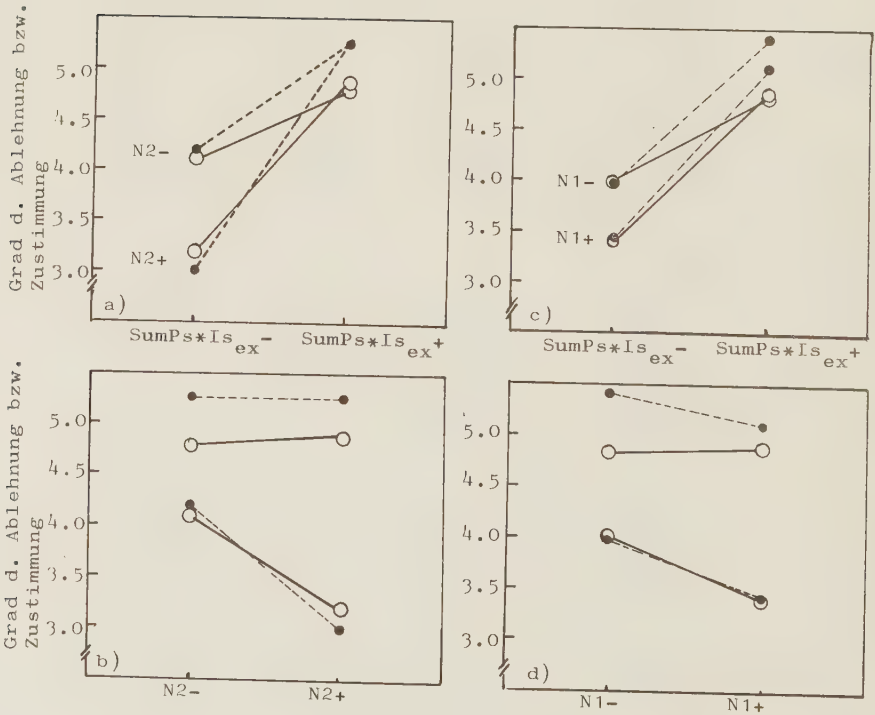
Tab. 69: 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse der Einstellungsbildung (EFORM 3)
nach der Methode der gewichteten Mittelwerte; Faktor A: Summe der
subjektiven Wahrscheinlichkeiten gewichtet mit den experimentellen
Inzentivwerten ($\text{SumPs*Is}_{\text{ex}}$), Faktor B: soziale Neugierskala N2

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p	est. ω^2 in %
Gesamt	708.929	299	2.371			
Zwischen den Gruppen	136.800	3	45.600			
$\text{SumPs*Is}_{\text{ex}}$ (A)	106.437	1	106.437	55.0718	0.0000	14.7
N2 (B)	11.925	1	11.925	6.1704	0.0130	1.4
A x B	18.438	1	18.438	9.5400	0.0026	2.3
Innerhalb der Gruppen	572.168	296	1.933			

Tab. 70: 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse der Einstellungsbildung (EFORM 2) nach der Methode der gewichteten Mittelwerte; Faktor A: Summe der subjektiven Wahrscheinlichkeiten gewichtet mit den experimentellen Inzentiwerten (SumPs*Is_{ex}), Faktor B: soziale Neugierskala (N2)

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p	est ω^2 in %
Gesamt	1145.469	299	3.831			
Zwischen den Gruppen	247.374	3	82.458			
SumPs*Is _{ex} (A)	198.589	1	198.589	65.4499	0.0000	17.03
(B)	24.661	1	24.661	8.1277	0.0049	1.88
A x B	24.125	1	24.125	7.9508	0.0053	1.84
Innerhalb der Gruppen	898.064	296	3.034			

Abb. 6 a) bis 6 d): Beziehung zwischen den unabhängigen Variablen subjektive Wahrscheinlichkeit gewichtet mit den Inzentivwerten ($\text{SumPs} * \text{Is}_{\text{ex}}$) und der sprachlichen bzw. sozialen Neugierdisposition (N1 bzw. N2) und der abhängigen Variablen Einstellungsbildung (EFORM 2: gestrichelte Linie; EFORM 3: durchgezogene Linie)



registriert werden kann. Er steigt im Falle der EFORM 3-Skala von 0.9 auf 1.4 und unter Zugrundelegen der Schätzskala von 0.9 auf 1.88. Gleichfalls nimmt der beobachtete Interaktionseffekt zu; beide Einstellungsbildungsskalen verzeichnen einen Interaktionseffekt, dessen Wahrscheinlichkeit außerhalb der 1 % Signifikanzgrenze liegt.

Während die beobachtete Wirkung der Neugiertvariable akzentuiert wird, entstehen aufgrund der beiden Einstellungsbildungsmessungen kontroverse Haupteffekte. Sie bleiben zwar in der ursprünglichen Richtung hochsignifikant, verändern aber den relativen Beitrag. Die erklärte Varianz der Einstellungsbildung gemessen mit Hilfe der THURSTONE-Skala EFORM 3 sinkt von 17.6 % auf 14,7, während umgekehrt der Anteil der gewichteten subjektiven Wahrscheinlichkeiten, der Valenzen einzelner Zielobjekte, an der Varianz der Einstellungsbildung aufgrund der Schätzskala EFORM 2 von 14.8 auf 17 % zunimmt.

Dieser Austausch in der angezeigten Wichtigkeit der Wahrscheinlichkeitsvariablen unter Verwendung verschiedener Einstellungsbildungsmessungen ist schwer zu erklären. Unverändert bleibt allerdings der übereinstimmend als hoch identifizierte relative Beitrag sowohl der einfachen Wahrscheinlichkeiten als auch der gewichteten Wahrscheinlichkeiten bei der Varianzbestimmung der abhängigen Variablen Einstellungsbildung und auch die tendenziell negative Beziehung zwischen Neugiertvariablen und Einstellungsbildung.¹⁾ Ob die letztere Beobachtung unter Kontrolle der präkommunikativen Einstellungen gegenüber dem bekannten Einstellungsobjekt Fernsehen aufrechterhalten werden kann, soll der nächste Abschnitt zeigen.

1) Dies macht auch die Übersicht 13 deutlich: Aufgrund beider Einstellungsbildungen zeigen sich die identischen Mittelwertsdistanzen.

Übers. 13: Mittelwerte und Standardabweichungen der abhängigen Variable Einstellungsbildung (EFORM 3 und EFORM 2) für die experimentellen Gruppen mit den beiden Faktoren wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit gewichtet mit den experimentell angesprochenen Inzentivwerten in hoher und niedriger Ausprägung ($\text{SumPs} * \text{Is}_{\text{ex}} +$ und $\text{SumPs} * \text{Is}_{\text{ex}}^-$ und dem sprachlichen Neugiermotiv N2 (N2+ und N2-) sowie den Ergebnissen eines multiplen Gruppenvergleichs nach DUNCAN

	$\text{SumPs} * \text{Is}_{\text{ex}} +$	$\text{SumPs} * \text{Is}_{\text{ex}}^-$
N2+	4.8920 (1.3934)	3.1939 (1.6052)
N2-	4.7943 (1.2009)	4.0943 (1.3447)

	$\text{SumPs} * \text{Is}_{\text{ex}} +$	$\text{SumPs} * \text{Is}_{\text{ex}}^-$
N2+	5.2655 (1.7773)	3.0568 (1.7858)
N2-	5.2718 (1.7773)	4.2048 (1.8401)

E F O R M 3

E F O R M 2

22322322 Regressionsanalytische Ergebnisse unter
Kontrolle der präkommunikativen Einstellung
gegenüber dem bekannten und ähnlichen
Einstellungsobjekt Fernsehen

223223221 Modellbeschreibung

Die varianzanalytischen Berechnungen der vorangegangenen Abschnitte ließen die präkommunikative Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Medium Fernsehen außer acht. In den einzelnen experimentellen Gruppen mit unterschiedlichen Fremdwahrscheinlichkeiten und Glaubwürdigkeitsinformationen war die Wertschätzung hinsichtlich des herkömmlichen Mediums Fernsehen statistisch gleich verteilt. Eine Kontrolle dieser Variable hatte sich daher erübrigt. Eine Prüfung der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeiten unter Einbeziehung der Neugiervariablen verändert diese Voraussetzung, so daß in den einzelnen Gruppen nicht mehr von identischen Vorlieben ausgegangen werden konnte. Da zwischen der präkommunikativen Einstellung und der abhängigen Variable Einstellungsbildung eine signifikante Beziehung existiert, ist eine statistische Kontrolle dieser Variablen angebracht. Aufgrund der resultierenden stark unterschiedlichen Zellbesetzung konnte auch die Variable Gs, d.h. wahrgenommene Glaubwürdigkeit, nicht als Faktor in seiner Wirkung auf die Einstellungsbildung geprüft werden.

In der nachfolgenden Tabelle finden sich nun die regressionsanalytischen Ergebnisse aufgrund zweier Variablenmodelle wieder, die im Vergleich zu der ausführlichsten varianzanalytischen Analyse aufgrund der Faktoren Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators (Po), Glaubwürdigkeitsinformation über den Kommunikator (Go) und der Neugierdisposition N₁ bzw. N₂ nun als unabhängige Variablen die entsprechenden wahr-

genommenen Variablen berücksichtigen¹⁾. Es sind dies die wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeiten der experimentell angesprochenen Inzektivwerte (SumPs_{ex}) und die wahrgenommene Glaubwürdigkeit des Kommunikators (G_s) in Verbindung mit den sozialen Neugierskala N2 bzw. der sprachlichen Neugierskala N1. Die präkommunikative Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Einstellungsobjekt Fernsehen EFERN I fungiert als Kontrollvariable.

Die Tabelle 71 enthält in der ersten Spalte die Gruppe der unabhängigen Variablen oder Prädiktoren, in der zweiten Spalte erscheint der partielle Korrelationskoeffizient r bzw. sein Quadrat r^2 , die dritte und vierte Spalte bezeichnet den unstandardisierten Regressionskoeffizienten bzw. das Rohgewicht b mit der dazugehörigen Regressionskonstante RC , sowie den standardisierten Regressionskoeffizienten $Beta$. Als letzte statistische Kennziffer ist der F -Wert und seine Wahrscheinlichkeit p aufgeführt. Der F -Wert bezieht sich auf den individuellen Beitrag der einzelnen Variablen unter Konstanz der jeweils anderen Variablen²⁾.

- 1) Das zugrunde liegende regressionsanalytische Modell setzt Linearität und Additivität gemäß nachstehender Regressionsgleichung voraus:

$$\bar{Y} = b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + RC$$

RC = Regressionskonstante

b_i = unstandardisierter Regressionskoeffizient (Rohgewicht)

X_i = unabhängige Variablen (Prädiktoren)

$\bar{Y}^i$ = geschätzter Wert des Kriteriums, der abhängigen Variablen Einstellungsbildung

Der durchgeführte F -Test für partielle Koeffizienten und den multiplen Korrelationskoeffizienten beruht auf der Annahme normalverteilter und unkorrelierter Residualfehler mit gleicher Varianz für alle Kombinationen der unabhängigen Variablen (vgl. OVERALL und KLETT, 1972, S. 421)

- 2) Die Berechnung des F -Tests erfolgte über einen Vergleich der multiplen Korrelationskoeffizienten R_k^2 mit und ohne die Variable j , deren Wahrscheinlichkeit zu prüfen war R_{k-j}^2 (vgl. VELDMAN, 1967, S. 297):

$$F_{1, N-k} = \frac{R_k^2 - R_{k-j}^2}{1 - R_k^2} (N-k)$$

R^2 = multipler Korrelationskoeffizient

k = Anzahl der Prädiktoren

Tab. 7.1: Multiple Regressionsanalyse der Variablenmodelle 1a und 2a für die abhängige Variable Einstellungsbildung
EFORM 3 und EFORM 2

Prädiktoren (UV) 1	Einstellungsbildung (EFORM 3)				Einstellungsbildung (EFORM 2)			
	2	3	4	5	2	3	4	5
	Partieller Korrelations- koeffizient	Roh- gew.	Beta- Koeff.	F-Wert	Partieller Korrelations- koeffizient	Roh- gew.	Beta- Koeff.	F-Wert
MODELL 1a	r	b	β	$F_{1,296}$	r	b	β	$F_{1,296}$
SumP _{sex}	0.4849	0.2352	0.0656	0.4742	0.5076	0.2577	0.0890	0.5064
N1	-0.0378	0.0014	-0.0043	0.422 n.s.	-0.0672	0.0045	-0.0098	1.322
Gs	0.1508	0.0227	0.4859	0.1286	0.0940	0.0088	0.3705	0.0772
EFORM I	-0.1783	0.0318	-0.1859	0.1550	-0.0847	0.0072	-0.1113	0.0731
	R ² =2.8359				R ² =2.3572			
	R = 0.5472			$F_{3,296} = 42.1644$	R = 0.5420			$F_{3,296} = 41.0466$
	R ² = 0.2994			p = 0.0000	R ² = 0.2938			p = 0.0000
	SE= 1.2912				SE= 1.6461			
MODELL 2a	r	r ²	b	β	$F_{1,296}$	p		
SumP _{sex}	0.4889	0.2390	0.0663	0.4792	92.946	0.0000		
N2	0.0239	0.0006	0.0033	0.0202	0.180	n.s.		
Gs	0.1556	0.0242	0.4910	0.1300	7.352	0.0071		
EFORM I	-0.1830	0.0335	-0.1907	-0.1591	10.269	0.0019		
	R ² =2.6270				R ² =2.6018			
	R = 0.5466			$F_{3,296} = 42.0511$	R = 0.5406			$F_{3,296} = 40.7381$
	R ² = 0.2988			p = 0.0000	R ² = 0.2922			p = 0.0000
	SE= 1.2917				SE= 1.6470			

Dieser kovarianzanaloge Test entspricht daher dem F-Test der partiellen Korrelationskoeffizienten¹⁾.

Während der partielle Korrelationskoeffizient die Stärke des Zusammenhangs zwischen dem Prädiktor und der abhängigen Variablen unter statistischer Kontrolle der übrigen unabhängigen Variablen widerspiegelt, läßt der F-Wert Schlüsse auf die Signifikanz des erklärten Beitrages zu. Die beiden Partialkoeffizienten BETA und b sind ein Maß für die konkomitante Veränderung der jeweiligen unabhängigen und abhängigen Variablen. Der BETA-Koeffizient erlaubt zusätzlich als standardisierter Wert einen Vergleich des relativen Beitrages der einzelnen Prädiktoren untereinander.

-
- 1) Die partiellen Korrelationskoeffizienten wurden gesondert berechnet, da sie den verfügbaren und brauchbaren Programmen (BMDO 2 R und REAN bzw. REANAF) nicht zu entnehmen waren. Dabei kam folgende Formel für vier Prädiktoren zur Anwendung (vgl. BLALOCK, 1960, S. 349):

$$r_{ij.klm}^2 = \frac{R_{i.jklm}^2 - R_{i.klm}^2}{1 - R_{i.klm}^2}$$

Der F-Test des so berechneten partiellen Korrelationskoeffizienten ist dem obigen F-Test gleichzusetzen und lautet:

$$F_{1, N-4} = \frac{r_{ij.klm}^2}{1 - r_{ij.klm}^2} (N-4)$$

Die Freiheitsgrade der F-Tests stimmen mit den Angaben bei VELDMAN überein (1967, S. 297, ebenso HAYS, 1963, S. 573; dagegen BLALOCK, 1960, S. 355 und OVERALL und KLETT, 1972, S. 422 Gl. Nr. 17.17).

223223222 Erklärungsbeitrag der Modellprädiktoren

2232232221 Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit der experimentell angesprochenen Intervallwerte (SumPs_{ex})

Aus der Tab. 71 mit vier Regressionsanalysen kann man ersehen, daß für beide Einstellungsmessungen EFORM 3 und EFORM 2 übereinstimmend die Variable der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit den mit großem Abstand größten Anteil an der erklärten Einstellungsbildungsvarianz hat. Unabhängig davon, ob die soziale Neugierdisposition oder das sprachliche Neugiermotiv N2 zur Erklärung herangezogen wird, beträgt die erklärte Varianz nach der Einstellungsbildungsmessung EFORM 3 knapp 24 %, gegenüber rund 26 % unter Zugrundelegen der Schätzskala EFORM 2. Im Vergleich zu den vorausgegangenen Varianzanalysen konnte damit der Anteil dieser Variablen an der Varianz der Einstellungsbildung erhöht werden, d.h. die für Varianzanalysen notwendige Herunterstufung des Meßniveaus der unabhängigen Variablen auf Nominalskalenniveau war mit Informationsverlust verbunden.

2232232222 Sprachliches und soziales Neugiermotiv (N1 bzw. N2)

Erklärungsbedürftig ist der Beitrag der beiden Neugiermotivmessungen. Sowohl die sprachliche Neugierskala N1 als auch die soziale Neugierskala N2 erreichen nach den Ergebnissen der Regressionsanalyse partielle Korrelationskoeffizienten, deren F-Wert nicht signifikant ist. Dieser relative Beitrag der beiden Persönlichkeitsmessungen ist für beide Einstellungsbildungsskalen EFORM 3 und EFORM 2 verschwindend gering. Der prozentuale Anteil ist durchweg kleiner als 0,5 % und liegt damit

unter den nach den varianzanalytischen Modellen errechneten Anteilen. Allerdings konnte auch hier bei Kontrolle der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeiten lediglich auf einen geringen Varianzanteil von ungefähr 1 % geschlossen werden, der jedoch auf einem nicht mehr zufälligen Zusammenhang beruht. Die beiden Berechnungsmethoden liefern also keine kongruenten Ergebnisse. Die prognostizierte Richtung bleibt jedoch negativ. Der Beta-Wert für die EFORM 3-Skala und die sprachliche Neugierskala beträgt -0.0320 und für die EFORM 2-Skala -0.0570 . Ebenso negativ ist der Partialkoeffizient für die soziale Neugierskala in ihrer Beziehung zur Einstellungsbildungsskala EFORM 2 ($\beta = 0.0404$), und positiv, jedoch nahe Null mit dem geringsten Wert und insofern nicht als abweichende Richtungsprognose zu werten - als Regressionskoeffizient für die THURSTONE-Skala EFORM 3 ($\beta = 0.0202$). In beiden regressionsanalytischen Modellen reduzierte sich daher der einfache Korrelationskoeffizient für die Beziehung zwischen der sprachlichen Neugierskala N1 und EFORM 2 von $r = -0.1249$ bzw. N1 und EFORM 3 von $r = -0.1082$ und der sozialen Neugierskala N2 und EFORM 2 von $r = -0.0923$ bzw. N2 und EFORM 3 von $r = -0.0401$.

Auch eine Prüfung der Interaktionsbeziehung zwischen der Variablen SumPs_{ex} und N1 bzw. N2 erbrachte für beide Einstellungsbildungsskalen keine signifikanten Ergebnisse. Sowohl der partielle F-Test für den unstandardisierten Regressionskoeffizienten wie auch der stufenweise F-Test ergab nicht-signifikante Werte (vgl. DRAPER und SMITH, 1966, S. 71 f.). Dies bedeutet nicht nur, daß die Modellvoraussetzung der Additivität gewährleistet ist, sondern auch, daß die varianzanalytisch festgestellte Interaktionswirkung in Verbindung mit der sozialen Neugiervariablen nach regressionsanalytischen Analysen statistisch als unbedeutsam ein-

gestuft werden muß.¹⁾

2232232223 Wahrgenommene Glaubwürdigkeit (Gs)

Der erste Unterschied der regressionsanalytischen Modelle im Vergleich der Einstellungsbildungsmessungen EFORM 3 und EFORM 2 untereinander - wobei im übrigen auch nach diesem statistischen Modell die THURSTONE-Skala mit dem geringeren Standardfehler (SE) behaftet zu sein scheint - besteht im relativen Anteil der subjektiven Glaubwürdigkeit. Der Beitrag der Variablen wahrgenommene Glaubwürdigkeit ist unter Konstanz der übrigen Faktoren nach dem F-Test mit einer Wahrscheinlichkeit von $p < 0.01$ unter Verwendung der THURSTONE-Skala als signifikant anzusehen, während der Zusammenhang mit der Schätzskala nominell das 5 % Niveau nicht erreicht und mit einem $p \leq 0.10$ nur knapp noch als nicht zufällige Beziehung klassifiziert werden kann.

Die positive Richtung der Beziehung stimmt überein, lediglich die Stärke des Zusammenhangs schwankt bei der THURSTONE-Skala um etwas mehr als 2 % erklärter Varianz, während nach der Schätzskala dieser Anteil mit knapp 1 % errechnet wurde.

Vergleicht man diese Beobachtungen mit den varianzanalytischen Befunden zum Faktor 'objektive' Glaubwürdigkeit, d.h. der experimentell variierten Glaubwürdigkeitsinformation über den Kommunikator, so ist die wahrgenommene Glaubwürdigkeit als Faktor für die

1) Da die Berechnung der Interaktionsterme Ratioskalenniveau voraussetzt, ist allerdings auch dieses Ergebnis nur nach einer Replikation bzw. einer regressionsanalytischen Varianzanalyse, die Prädiktoren über Dummy-Variablen auf Nominalskalenniveau heruntertransformiert, mit weniger Vorbehalt aufzunehmen.

Erklärung unterschiedlicher Einstellungen gegenüber dem Kabelfernsehen auf der Grundlage der Schätzskala EFORM 2 in seiner Wichtigkeit nahezu unverändert geblieben, während er unter Verwendung der Befragungen nach der THURSTONE-Skala EFORM 3 geringfügig zugenommen hat. Im Unterschied zum Faktor Fremdwahrscheinlichkeit und seinem wahrgenommenen Äquivalent, wobei wesentliche Unterschiede in der erklärten Varianz zugunsten der Wahrnehmungsvariablen konstatiert werden konnten, sind bei diesem Vergleich nur sehr geringfügige Änderungen erkennbar. Zur Kontrolle und einer besseren Vergleichbarkeit, die aufgrund der zahlreicheren Modellvariablen (EFERN I) und auch der speziell angewandten mathematischen Modelle eingeschränkt ist, soll die multiple Regressionsanalyse ohne die Kontrollgruppe für $N = 241$ wiederholt werden. Bei einer unveränderten Wahrscheinlichkeit des Faktors Gs für die EFORM 3-Skala und einem kaum gestiegenen Erklärungsanteil von 2,9 % erreicht nun der Gs-Faktor in Verbindung mit der EFORM 2-Skala einen F-Wert mit $p \leq 0,05$ und einem erwartungsmäßig gleichfalls leicht gestiegenen Varianzanteil zwischen 1 und 2 %. Unverändert bleibt die relativ im Vergleich zur EFORM 3-Skala schwächere Beziehung zwischen Gs und EFORM 2. Die Wahrnehmungsvariable Gs hat also auch nach dieser Analyse im Vergleich zur objektiven Go-Variablen keine bedeutende Verbesserung erfahren (vgl. Tab. 72).

2232232224 Wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit der in den Kommunikatoraussagen nicht explizit angesprochenen Inzentivwerte ($\text{SumPs}_{\text{nex}}$)

Abschließend soll kurz die Rolle der übrigen subjektiven Wahrscheinlichkeit diskutiert werden, d.h. derjenigen erfragten Kontingenzbeziehungen zwischen Einstellungsobjekt Kabelfernsehen und einzelnen experimentell in der Kommunikatoraussage nicht behandelten Inzentivwerten. Eine mögliche Regressionsanalyse unter Einbeziehung der einzelnen experimentellen und nicht-experimentellen subjektiven Wahrscheinlichkeiten ist aus zwei Gründen wenig sinnvoll. Zum einen korrelieren die experimentellen Ps-Werte relativ stark untereinander. Diese Multikollinearität innerhalb der Prädiktoren eines regressionsanalytischen Modells bringt aber eine Reihe von Nachteilen mit sich, u.a. muß mit einer großen Instabilität der einzelnen Koeffizienten gerechnet werden. Zum zweiten ist der Anteil der nicht-experimentellen Ps-Werte relativ gering mit Ausnahme des bereits mehrfach diskutierten ersten Items. Der damit verbundene Verlust an Freiheitsgraden wird durch den entsprechenden Beitrag der Variablen kaum ausgeglichen. Solange außerdem die einzelnen Inzentivwerte nur unter bestimmten formalen Gesichtspunkten, z.B. der Heterogenität, interessieren (vgl. Abschnitt 21232) und keine inhaltliche und damit differenzierte theoretische Betrachtung der einzelnen Inzentivwerte erfolgt, ist eine solche Analyse auch aus inhaltlichen Gründen wenig sinnvoll. Daher wurden die experimentellen und nicht-experimentellen Ps-Werte zusammengefaßt, d.h. entsprechend dem theoretischen Modell summiert¹⁾.

1) Hiermit wird statistisch gesehen eine implizite Gewichtung der Werte nach den einzelnen Standardabweichungen vorgenommen. Die Transformation der Rohwerte in Standardscores eliminiert zwar diesen Gewichtungsfaktor, läßt aber die unterschiedlichen Kovarianzen außer acht. Ein relativ kompliziertes

Verfahren, das einen identischen Beitrag aller Variablen also ungewichteten Gesamtskore liefert, haben DUNETTE und HOGGATT (1957) entwickelt. Einer Anwendung dieses Verfahrens wäre allerdings eine explizite aus theoretischen Gründen eingeführte Gewichtung der einzelnen Items vorzuziehen. Für diesen Untersuchungszweck soll die einfache Summierung der Items ausreichend sein, zumal die Standardabweichungen der experimentellen Items nicht allzu stark voneinander abweichen und die Abweichungen, wie nachfolgende Tabelle zeigt, mutmaßlich eine Bestätigung der Hypothesen nicht begünstigen. Das Item mit der größten Standardabweichung (Nr. 10) weist innerhalb der experimentellen Items gleichzeitig die geringste Korrelation mit der abhängigen Variablen auf. Anders ist es mit den nicht-experimentellen Items. Hier zeigt das Item Nr. 1, das nach den Vorversuchen in eine enge Beziehung zu den Kommunikationsinhalten gebracht wurde, im Vergleich zu den anderen Items auch die größte Streuung. Es ist also denkbar, daß die summierten nicht-experimentellen Wahrscheinlichkeiten eine etwas überhöhte positive Beziehung repräsentieren, da das Item, das im engsten Zusammenhang mit der abhängigen Variablen steht, den experimentellen Items also am ähnlichsten ist, gleichzeitig mit einem größeren Gewichtungsfaktor in den Gesamtskore eingeht. Die übrigen Items streuen unterschiedlich, eine systematische Gewichtung zugunsten oder zulasten der Untersuchungshypothesen ist nicht gut erkennbar. Zwar dürfte das Item Nr. 3 Hohes Einkommen, das nach den Vorversuchen als irrelevant eingestuft worden war und auch in keiner Beziehung zur Bewertung des Einstellungsobjektes steht, mit der geringsten Streuung auch die geringste Gewichtung erfahren. Dafür hat das Ps-Item mit dem zweitniedrigsten Korrelationskoeffizient bereits wieder die zweithöchste Streuung innerhalb der experimentellen Ps-Werte.

Während innerhalb der experimentellen Items keine oder eine die Chance der Bestätigung einer Hypothese verringernde Gewichtungsauswirkungen zu vermuten sind, ist es denkbar, daß die nicht-experimentellen Ps-Werte den relativen Abstand zwischen beiden Itemgruppen verringern, also aufgrund der nicht-experimentell angesprochenen Items ein unter Umständen etwas engerer Zusammenhang vermutet wird als er bei einer entsprechenden Eliminierung der impliziten Gewichtungen über die Standardabweichungen und die Kovarianzen auftreten würde.

Tab. 73: 13 subjektive Wahrscheinlichkeiten nach der Größe der Korrelationskoeffizienten ($X = Ps$, $Y = EFORM\ 2$) geordnet mit Mittelwerten und Varianzen. Die experimentellen wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeiten sind mit einem Stern versehen.

Ps Nr.	r_{xy}	$\bar{X}$	s
8*	0.4357	6.6600	2.6853
7*	0.3999	4.7867	3.2385
9*	0.3949	5.6067	3.2678
1	0.3626	4.0133	3.1916
2*	0.3569	5.5567	2.6090
10*	0.3413	3.4800	3.3501
12	0.2839	5.0533	2.0274
4	0.2629	4.7633	1.8223
13	0.2166	6.2033	2.5144
6	0.1279	5.1900	1.8495
11	0.1086	4.6433	1.4976
5	0.1045	4.5167	3.0501
3	0.0317	5.0000	1.3115

In der folgenden Tab. 74 sind nun die Ergebnisse für dieselben¹⁾ Variablenmodelle (Nr. 3 und 4) aufgeführt, mit Ausnahme der subjektiven Wahrscheinlichkeiten, die sich nunmehr auf die in den Kommunikatoraussagen nicht explizit erwähnten Inzentivwerte beziehen. Allgemein liegt der Beitrag, der nicht direkt angesprochenen Inzentivwerte erwartungsgemäß unter dem der direkt angesprochenen Zielvorstellungen, derjenigen Ziele, zu denen durch den Kommunikator ausdrücklich eine kognitive Verbindung zum Einstellungsobjekt Kabelfernsehen in seiner Aussage etabliert worden ist. Während der F-Wert der experimentellen Ps-Werte für die Einstellungsbewertung nach der EFORM-3-Skala 91.018

1) vgl. Tab. 71

Tab. 74: Modell 3 und 4: Multiple Regressionsanalyse für die abhängige Variable Einstellungsbildung nach den Messungen EFORM 3 und EFORM 2

Prädiktoren (UV)	Einstellungsbildung EFORM 3 Rohgewicht Betakoeff. F-Test b 1,295	Einstellungsbildung EFORM 2 Rohgewicht Betakoeff. F-Test b 1,295
MODELL 3		
SumPs _{nex}	0.0652 0.3577 45.4624**	0.0903 0.3903 53.7281**
N1	-0.0044 -0.0325 0.3859	-0.0097 -0.0564 1.1389
Gs	0.4376 0.1158 5.0337*	0.3337 0.0696 1.6431
EFORM I	-0.2265 -0.1889 12.8642**	-0.1652 -0.1085 4.1657*
	RC = 2.1515	RC = 1.3241
	R = 0.4542	R = 0.4419
	R ² = 0.2063	R ² = 0.1953
	SE = 1.3743	SE = 1.7572
	F _{3,296} = 25.6438	F _{3,296} = 23.9451
	p = 0.0000	p = 0.0000
MODELL 4		
SumPs _{nex}	0.0660 0.3620 47.0560**	0.0915 0.3952 55.3619**
N2	0.0019 0.0116 0.0554	-0.0101 -0.0490 0.8637
Gs	0.4555 0.1206 5.3232*	0.3379 0.0704 1.6567
EFORM I	-0.2302 -0.1920 13.3710**	-0.1617 -0.1062 4.2090*
	RC = 1.9782	RC = 1.5937
	R = 0.4532	R = 0.4411
	R ² = 0.2054	R ² = 0.1945
	SE = 1.3751	SE = 1.7580
	F _{3,296} = 25.5046	F _{3,296} = 23.8303
	p = 0.0000	p = 0.0000

in Verbindung mit der sprachlichen Neugiermotivskala 91.018 und unter statistischer Kontrolle der sozialen Neugiermotivskala N2 92.946 beträgt, sinkt der F-Wert der partiellen Koeffizienten auf 45.4624 bzw. 47.0560. Ähnliche Ergebnisse kommen zustande, wenn die Antworten aufgrund der Schätzskala EFORM 2 analysiert werden. Während die experimentellen Ps-Werte einen F-Wert von 102.712 bzw. 104.069 erzielten, reduziert sich der F-Wert für die nicht-experimentellen Inzentivwerte auf 53.7281 bzw. 55.3619. Vergleicht man die relative Stärke des Zusammenhangs mit Hilfe des errechneten partiellen Korrelationskoeffizienten, wird das Verhältnis noch deutlicher: Die nicht-experimentellen Ps-Werte ($\text{SumPs}_{\text{nex}}$) erklären 13,4 % unter statistischer Kontrolle der sprachlichen Neugierskala und 13,8 % unter Konstanz der sozialen Neugierskala, wenn die Antworten nach der EFORM 3-Skala herangezogen werden und 15,4 bzw. 15,8 %, wenn die Antworten auf der graphischen Schätzskala in die Analyse als Kriterium eingehen. Die entsprechenden Varianzanteile der experimentellen Ps-Werte betrugen 23,5 % bzw. 23,9 % und 25,8 bzw. 26 %. Tab. 75 stellt diese Vergleichswerte noch einmal zusammen.

Aufgrund der Interkorrelation beider Variablen, der experimentellen und der nicht-experimentellen Ps-Werte von $r = 0.59$ ist bei einem Einschluß beider Variablen in ein Prädiktorenmodell mit einer Reduktion des Variablenkoeffizienten zu rechnen. So beträgt der partielle Korrelationskoeffizient für die summierten nicht-experimentellen Ps-Werte nur noch 0.1921 bzw. 0.0369, d.h. der Varianzanteil ist auf knapp 4 % gesunken.¹⁾

1) Diese Zahlen beruhen auf einem Variablenmodell, das außer den Variablen $\text{SumPs}_{\text{nex}}$ bzw. SumPs_{ex} noch die soziale Neugierskala N2, die subjektive Glaubwürdigkeit Gs und die soziale Wunschbarkeitsskala enthielt. Der multiple Korrelationskoeffizient für das größere Variablenmodell mit 5 Prädiktoren betrug $R = 0.5596$ und das kleinere Variablenmodell mit vier Prädiktoren $R = 0.5356$. Als Kriterium wurde die Schätzskala EFORM 2 gewählt.

Tab. 75: Multiple Korrelationskoeffizienten der Prädiktorenmodelle mit den experimentell angesprochenen bzw. nicht-experimentell angesprochenen Inzentivwerten (SumPs_{ex} bzw. $\text{SumPs}_{\text{nex}}$) der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit (Gs), den jeweiligen Neugiermotivmessungen N1 bzw. N2 und der präkommunikativen Einstellung gegenüber dem bekannten Medium Fernsehen EFERN I für die abhängige Variable Einstellungsbildung (EFORM 3 und EFORM 2). Der partielle Korrelationskoeffizient bezieht sich auf die Stärke des Zusammenhanges zwischen dem subjektiven Wahrscheinlichkeiten und der Herausbildung einer Einstellung gegenüber dem subjektiv unbekannten Medium Kabelfernsehen unter statistischer Kontrolle der übrigen Prädiktoren

Variablenmodell	Einstellungsbildung EFORM 3 (1)				Einstellungsbildung EFORM 2 (1)			
	R	R^2	Multipler Korr. Koeffizient	partieller Korr. Koeffizient	R	R^2	Multipler Korr. Koeffizient	partieller Korr. Koeffizient
SumPs_{ex} bzw. (2)	0.5472	0.2994	0.4849	0.2352	0.5420	0.2938	0.5076	0.2577
$\text{SumPs}_{\text{nex}}$ mit (2)	0.4542	0.2063	0.3654	0.1335	0.4419	0.1953	0.3926	0.1541
N1, Gs, EFERN I (3) (4) (5)								
SumPs_{ex} bzw. (2)	0.5466	0.2988	0.4889	0.2390	0.5406	0.2922	0.5100	0.2601
$\text{SumPs}_{\text{nex}}$ mit (2)	0.4532	0.2054	0.3708	0.1375	0.4411	0.1945	0.3974	0.1580
N2, Gs, EFERN I (3) (4) (5)								

Da in den nicht-experimentellen subjektiven Wahrscheinlichkeiten das Item Nr. 1, das mit der abhängigen Variablen relativ hoch korreliert (vgl. Tab. 73), enthalten ist, dürfte bei einer Eliminierung dieses Items der Beitrag der übrigen nicht-experimentellen Items wesentlich verringert werden. Eine solche Umgruppierung der einzelnen Ps-Items würde aber außer einer ex post bewerkstelligten klareren Abgrenzung von 'experimentellen' und 'nicht-experimentellen' Ps-Items wenig bewirken. Die Ergebnisse beider Variablenmodelle (Nr. 1 und 2 einerseits sowie 3 und 4 andererseits) stimmen jedoch mit der Hypothese überein, daß die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit in einer positiven Beziehung zur Bewertung eines unbekannten Einstellungsobjektes steht.

22322323 Zusammenfassung

Eine 2 x 2 faktorielle Varianzanalyse mit den beiden Faktoren der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit für die Erreichung der in den Kommunikatoraussagen erwähnten Zielvorstellungen (SumPs_{ex}) und alternativ den beiden Neugiermotivmessungen, der sprachlichen und sozialen Neugierdisposition (N1 bzw. N2) erbrachte im Sinne der Hypothese eine positive Beziehung zwischen der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit und dem Ausmaß der Einstellungsbildung, d.h. der ablehnenden oder zustimmenden Bewertung des subjektiv unbekannten Mediums Kabelfernsehen. Die ermittelte Stärke des Zusammenhangs ließ auf einen sehr viel größeren Erklärungsbeitrag der Wahrnehmungsvariablen im Vergleich zu den objektiven, d.h. den experimentell variierten vom Kommunikator vorgetragenen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen schließen. Diese Beziehung wurde mit Hilfe einer multiplen Regressionsanalyse unter Kontrolle der präkommunikativen Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Medium Fernsehen und unter statistischer Kontrolle der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit repliziert. Unterschiedliche Bewertungen des neuen Mediums Kabelfernsehen konnten nun zu einem noch größeren Teil - vermutlich infolge des ausgenutzten höheren Skalenniveaus der unabhängigen Variablen - auf den Einfluß der wahrgenommenen Kontingenzbeziehungen zurückgeführt werden. Während nach der Varianzanalyse je nach Einstellungsbildungsmessung zwischen knapp 15 und knapp 18 % der Varianz erklärt werden konnte, erhöhte sich der prozentuale Erklärungsbeitrag der Variablen auf 26 bzw. 24 %. Rund ein Viertel der Einstellungsvariation ist demnach auf die wahrgenommene Beziehung zwischen dem zu bewertenden Einstellungsobjekt und den Zielen, die durch die Einführung des Mediums in positiver oder negativer Weise berührt werden, rückführbar. Da die überprüften unabhängigen Variablen insgesamt knapp 30 % der Varianz

der abhängigen Variablen erklären, ist diese kognitive Variable mit Abstand als wichtigster Faktor anzusehen.

Die Wahrscheinlichkeitswerte der nicht-experimentell angesprochenen Inzentivwerte ($\text{SumPs}_{\text{nex}}$) erreichen gleichfalls im Sinne der aufgestellten Hypothesen das Signifikanzniveau. Ihr relativer Beitrag ist im Vergleich zu den Wahrscheinlichkeiten der experimentell angesprochenen Inzentivwerte erwartungsgemäß geringer. Der Varianzanteil schwankt zwischen 14 und 15 %, der sich allerdings aufgrund der Interkorrelation beider Variablen von $r = 0,52$ verringert, wenn diese Variable als zusätzliche unabhängige Variable in das Prädiktor-Modell aufgenommen wird. Der partielle Korrelationskoeffizient beläuft sich dann auf $r = 0,1921$ bzw. $r^2 = 0,0369$.

Die Variable der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit des Kommunikators steht in einem positiven und signifikanten Zusammenhang mit der Bewertung des neuen Mediums ($p < 0,01$ für die Bewertung des Einstellungsobjektes nach der verallgemeinerten Institutions-skala EFOM 3 und $p = 0,10$ für die Schätzskala). Bei einem Vergleich mit den Ergebnissen für die objektive, d.h. experimentell vorgegebene Glaubwürdigkeitsinformation ist eine geringfügige Zunahme der erklärten Varianz zu verzeichnen.

Weniger einheitlich sind die Ergebnisse für die beiden Neugiermotivmessungen. Nach den theoretischen Überlegungen sollten Neugierige prinzipiell, d.h. unabhängig von anderen situativen kognitiven Faktoren für das subjektiv unbekannte Objekt eine größere Vorliebe zeigen als weniger neugierige Personen. Nach den Varianz-analytischen Modellen zeigte sich auch eine signifikante Beziehung zwischen der Neugierdisposition und der Wertschätzung des Kabelfernsehens. Allerdings bildete sich wie bereits in Verbindung mit den objektiven Fak-

toren der Fremdwahrscheinlichkeit und der Glaubwürdigkeitsinformation über den Kommunikator eine negative Beziehung ab. Im Falle der sozialen Neugierskala konnte außerdem eine signifikante Interaktionswirkung festgestellt werden. Diese Beziehung, die ex post als eine kritischere, aufmerksame Haltung der Neugierigen interpretiert wurde, und bei einer Gewichtung mit den einzelnen Inzektivwerten verstärkt auftrat, wiederholte sich in den regressionsanalytischen Modellen nicht. Zwar wurde auch hier eine negative Richtung der Variablenbeziehung festgestellt. Für keine Einstellungsbefragung weder für THURSTONE-Skala EFORM 3 und die Schätzskala EFORM 2 konnte jedoch ein signifikanter Zusammenhang beobachtet werden.

Die einfache signifikante Korrelation zwischen den beiden Neugiervariablen und der Einstellungsbildung sank als partieller Korrelationskoeffizient, d.h. unter statistischer Kontrolle der übrigen Faktoren, der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit, der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit und der präkommunikativen Meinung zum bekannten Medium Fernsehen zu einer nicht-signifikanten, also einem zufälligen Zusammenhang der Variablen ab.

2232233 Generalisationswirkung auf die Einstellung
 gegenüber dem bekannten Medium Fernsehen

22322331 Begriff der Stimulusgeneralisation

Unter Stimulusgeneralisation wird die Verstärkerwirkung von neuen Reizen verstanden, die dem Trainingsstimulus (CS_1) im Hinblick auf bestimmte Dimensionen ähnlich sind. Dieselbe Antwort unterschiedlicher Intensität wird durch eine Reihe von Reizen hervorgerufen, die in einer Ähnlichkeitsbeziehung zum ursprünglichen Verstärker stehen. Wendet man diese lerntheoretischen Begriffe auf die vorliegende Frage an, handelt es sich um eine Stimulusgeneralisation, die am ehesten dem Phänomen der semantischen Generalisation zuzuordnen ist. Die Reize stehen zum ursprünglichen Stimulus (CS_1) in einer semantisch zu definierenden Beziehung (Synonyme, Homophone). Man nennt diesen Generalisationsvorgang daher im Unterschied zu Reizklassen, die auf physikalischen Dimensionen anzuordnen sind, sekundäre Stimulusgeneralisation (vgl. TARPY, 1975, S. 184 ff.).

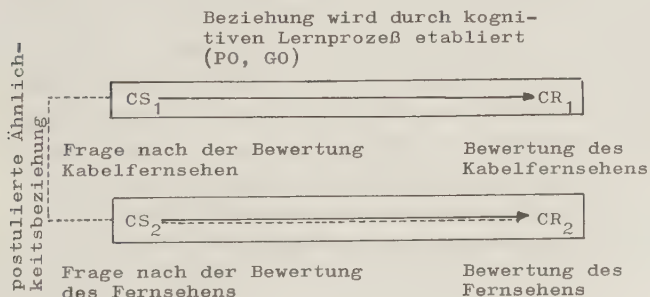
Die Ähnlichkeitsbeziehung der beiden zu vergleichenden Stimuli - Kabelfernsehen und Fernsehen - könnten z.B. unter Verwendung der semantischen Kategorie der 'species-genus' charakterisiert werden. Sowohl das herkömmliche Fernsehen als auch das Kabelfernsehen gehören der Objektklasse Massenmedien an und wären durch weitere 'differentiae specificæ' voneinander und von der übergeordneten Kategorie zu unterscheiden. Beispiele für solche diskriminierenden Merkmale wären die Art der technischen Ausstattung oder eine bestimmte Interaktionsdimension, die die Beziehung zwischen Kommunikator und Rezipient z.B. im Hinblick auf eine graduelle oder dichotome Wechselseitigkeit beschreibt.

Es wird also unterstellt, daß der neue Reiz 'Fernsehen' (CS_2) - neu bedeutet hier, daß der Reiz im ursprünglichen Konditionierungsprozeß nicht explizit präsentiert

wurde - in einer Ähnlichkeitsbeziehung steht. Der ursprüngliche Reiz 'Kabelfernsehen' war dagegen Teil eines nun allerdings nicht lerntheoretisch als Konditionierungsprozeß zu klassifizierenden, sondern im weiteren Sinne als kognitiver Lernprozeß zu bezeichnenden Lernvorganges, der Antwortintensitäten, d.h. unterschiedlich ausgeprägte Bewertungen des Stimulusobjektes zur Folge hat. Da diese Bewertungen zwar in der Antwortstärke vergleichbar sind, sich aber auf verschiedene Objekte beziehen, wäre auch eine Zuordnung zum Problem der Reaktions- oder Verhaltensgeneralisation denkbar, die als Folge einer identischen Stimulussituation das Auftreten ähnlicher Reaktionen beschreibt. Derselbe Stimuluskomplex ruft ähnliche aber nicht nur in der Intensität zu unterscheidende Reaktionen hervor.

Die Frage nach der Bewertung zweier als ähnlich einzustufender Einstellungs- bzw. Stimulusobjekte kann aber bereits als präsentierter Reiz gelten, auf die Antworten folgen, die aufgrund der unterschiedlichen Bewertung also unterschiedlicher Intensität miteinander zu vergleichen sind. Bei komplexen Stimulusanordnungen und sozial bedeutsamen Fragestellungen ist es nicht nur schwieriger, Ähnlichkeitsdimensionen zu bestimmen, sondern die Begriffsabgrenzung - welches sind die Reize und Reaktionen und wie groß ist ihre Anzahl -, die Voraussetzung für die Problemzuordnung ist, läßt gleichfalls einen Interpretationsspielraum.

Übers. 14: Elemente der Stimulusgeneralisation



Die Antworttendenzen, die verglichen werden, beziehen sich auf die Einstellung gegenüber dem Trainingsreiz Kabelfernsehen (EFORM) und die postkommunikative Einstellung gegenüber dem im obigen Sinne erläuterten neuen Stimulusobjekt Fernsehen (EFERN II). Die Reizklasse, deren Antwortkonsequenzen überprüft werden, enthält also nur einen Reiz, ein Generalisationsgradient läßt sich daher nicht aufzeigen (vgl. Übers. 14). Dagegen ist es möglich, daß die Antworttendenzen im Hinblick auf bestimmte Wertabstufungen, die aufgrund eines vorausgegangenen unterschiedlich gestalteten Lernprozesses vorausgesagt wurden, überprüft werden. Man kann also auch bei einer 'Stimulusserie', die nur aus einem einzigen Stimulus besteht, über einen Vergleich der unterschiedlichen Lernergebnisse in den experimentellen Gruppen und ihrer simultanen Auswirkung auf das ähnliche, explizit jedoch nicht ausgesprochene Stimulusobjekt, nachprüfen, ob eine Übertragung stattgefunden hat.

Dies soll in den nächsten Abschnitten geschehen. Dabei ist zunächst nur eine deskriptive Beobachtung der Stimulusgeneralisation beabsichtigt. Die vorhandenen Erklärungshypothesen sind kontrovers und im Vergleich zu den übrigen lerntheoretischen Fragen in einem wenig fortgeschrittenen Entwicklungsstadium. Während z.B. HULL Generalisationsantworten als Folge eines latenten durch die Darbietung des neuen Stimulus aktualisierten Konditionierungsprozesses ansieht, machen LASHLEY und WADE unzureichende Diskrimination für das Phänomen verantwortlich und OSGOOD vermutet, daß die Herausbildung von identischen Mediatierungsantworten Stimulusübertragungen bewirkt. Hier wäre nicht nur eine Ordnung der verschiedenen lerntheoretischen, sondern auch eine Integration des hier angewandten kognitiven Ansatzes Voraussetzung für einen Erklärungsversuch, dessen empirische Realisation einen etwas abgewandelten Untersuchungsplan verlangte. So könnte die

Zahl der experimentellen Gruppen bzw. der variierten Faktoren, die die ursprüngliche Reaktion - CR im lerntheoretischen Begriffssystem - bedingt, reduziert und dafür die Zahl der Vergleichsstimuli (CS_2 , CS_3 ...) erhöht werden.

Wenn in den folgenden Abschnitten Generalisationswirkungen überprüft werden, handelt es sich nicht um die Prüfung einer Hypothese. Es wird zunächst nur beobachtet, ob Generalisationen stattgefunden haben. Diese Generalisationen beziehen sich auf Übertragungen auf der Ebene der Einstellungsobjekte. Im ersten Teil der Arbeit sind Hypothesen entwickelt worden (vgl. Abschnitt 54 H_5 , H_6 , S. 320 ff.), die in Abhängigkeit vom Neugiermotiv unterschiedliche Generalisationen auf der Ebene der Inzentivwerte vorausgesagt haben. Noch schwieriger als diese Behauptungen sind Voraussagen über Veränderungen auf der Ebene der Einstellungsobjekte. In Abschnitt 22322333 werden gleichfalls differentielle Reaktionen für unterschiedliche Neugiermotivierte empirisch festgestellt und diskutiert, der theoretische Status dieser Erörterungen als Spekulationen über einen ex post-Befund bezeichnet werden, der allerdings mit den Hypothesen des ersten Teils vereinbar ist.

22322332 Vergleich der Antwortmuster

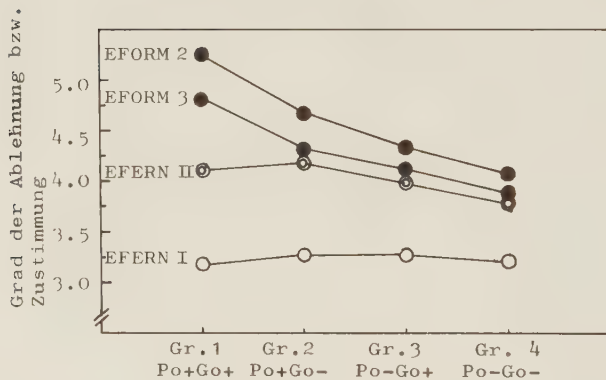
Der Prätest der Einstellung gegenüber dem bekannten Einstellungsobjekt Fernsehen erbrachte für die verschiedenen experimentellen Gruppen keine signifikanten Unterschiede. Dies wird aus der bereits zitierten Tab. 52 deutlich und war für die Auswertung der Wirkung experimenteller Behandlungen eine wichtige Voraussetzung. Die beobachteten Unterschiede in den entstandenen Einstellungen gegenüber dem neuen Medium Kabelfernsehen konnten somit nicht auf eine präexistente Aversion oder Sympathie für das bekannte Medium Fernsehen zurückgeführt werden.

Tab. 76 stellt die Mittelwerte der Einstellungen gegenüber dem bekannten und gegenüber dem unbekannten Medium zusammen. Dabei zeigt sich, daß die Wertschätzung des Mediums Fernsehen insgesamt, nachdem die Probanden unterschiedliche Kommunikationen über das Medium Kabelfernsehen empfangen hatten, zugenommen hat. Ein t-Test für abhängige Stichproben deutet auf einen signifikanten Zuwachs ($t = 0.5349$, $df = 299$, $p = 0.0000$). Ebenso führt eine 4×2 faktorielle Varianzanalyse mit Meßwiederholung für die Prä- und Posttestmessung der Einstellung zu einem signifikanten Haupteffekt des Meßwiederholungsfaktors ($F_{1,237} = 26.7405$, $p = 0.0000$) und deutet auf eine nicht zufällige Verbesserung der Meinung über das herkömmliche Fernsehen, nachdem die Versuchsteilnehmer über ein ihnen vorher unbekanntes Medium informiert wurden. Diese Niveauverschiebung läßt sich gleichfalls aus der Abb. 7 ersehen. Hierbei fällt weiter auf, daß die Einstellungsänderungen mit einer Annäherung an die neu erworbene Einstellung gegenüber dem Medium Kabelfernsehen zusammenfällt. Des weiteren kann man sehen, daß vor der Lektüre zum Thema Kabelfernsehen die Meinungen in den einzelnen Gruppen gleich verteilt waren, während nach der Kommunikationsaufnahme Wertabstufungen sichtbar werden, die den Antwort-

Tab. 76: Mittelwerte und Standardabweichungen der Vor- und Nachtestmessungen der Einstellung gegenüber dem bekannten Massenmedium Fernsehen (EFERN I und EFERN II) sowie den beiden Messungen der Einstellung gegenüber dem unbekannten Massenmedium Kabelfernsehen (EFORM 2 und EFORM 3) für vier experimentelle Gruppen

Gruppen	Prätest der Einstellung gegenüber Fernsehen EFERN I	Posttest der Einstellung gegenüber Fernsehen EFERN II	Einstellungsbildung EFORM 2	EFORM 3
N = 241	3.2432 (1.2731)	4.0189 (1.4245)	4.6054 (1.9166)	4.3144 (1.5234)
Gr. 1 Po+Go+ (N = 63)	3.1746 (1.2424)	4.1040 (1.3409)	5.2508 (1.7277)	4.8268 (1.2715)
Gr. 2 Po+Go- (N = 61)	3.2918 (1.1866)	4.1844 (1.3201)	4.6869 (1.8876)	4.3148 (1.5409)
Gr. 3 Po-Go+ (N = 59)	3.2949 (1.2154)	3.9822 (1.4442)	4.3483 (1.9559)	4.1903 (1.4085)
Gr. 4 Po-Go- (N = 58)	3.138 (1.4364)	3.7897 (1.5600)	4.0802 (1.8920)	3.8838 (1.6988)

Abb. 7: Vergleich der neu gebildeten Einstellung gegenüber Kabelfernsehen (EFORM 3 - EFORM 2) mit der veränderten postkommunikativen Einstellung gegenüber dem ähnlichen und bekannten Einstellungsobjekt Fernsehen



profilen für die Wertschätzung des Mediums Kabelfernsehen zumindest optisch ähnlich sind. Absolut gesehen nimmt der Mittelwert der Einstellung gegenüber Fernsehen von der Gruppe 2 an kontinuierlich ab. Die Frage ist nun, ob und wie sich der optische Eindruck einer Angleichung der Antwortstruktur statistisch absichern läßt.

Varianzanalytisch gesprochen, müßte bei einem ähnlichen Verlauf zweier Ergebnisvariablen die Additivität der Haupteffekte gewährleistet sein. Das bedeutet, daß die Wahrscheinlichkeit einer Interaktionswirkung zwischen den Behandlungsgruppen und dem Meßwiederholungsfaktor Generalisation "Bewertung eines experimentell angesprochenen Einstellungsobjektes und eines ähnlichen experimentell nicht angesprochenen Einstellungsobjektes" nicht das Signifikanzniveau von $\alpha = 0.05$ erreichen darf und die Antwortprofile der beiden Einstellungsmessungen in den einzelnen experimentellen Gruppen parallel verlaufen. Unterschiede zwischen den beiden Einstellungsmessungen, der neu gebildeten Einstellung gegenüber einem subjektiv unbekannten Einstellungsobjekt Kabelfernsehen und der zweiten postkommunikativen Einstellungsmessung gegenüber dem ähnlichen Einstellungsobjekt Fernsehen, können dagegen signifikant voneinander abweichen, ohne daß man Zweifel an einer erfolgten Stimulusgeneralisation haben muß. Es ist nicht anzunehmen, daß sich die Bewertung beider Einstellungsobjekte infolge eines kognitiven Übertragungsprozesses so stark annähert, daß ein statistisch nicht mehr zu unterscheidendes Bewertungsniveau erreicht wird.

In Tab. 77 sind nun die Ergebnisse einer 4×2 faktoriellen Varianzanalyse mit Meßwiederholung für den Faktor Generalisation (V) in zweifacher Ausprägung, Einstellung gegenüber dem experimentell diskutierten Einstellungsobjekt Kabelfernsehen und einem ähnlichen

Tab. 77: 4 x 2 faktorielle Varianzanalyse mit Meßwiederholung für den Faktor V (Generalisation): Vergleich der postkommunikativen Einstellungen gegenüber dem experimentell diskutierten Einstellungsobjekt Kabelfernsehen und dem experimentell nicht angesprochenen ähnlichen Einstellungsobjekt Fernsehen

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p
Gesamt	47513.516	481	98.7807		
<u>Zwischen den Personen</u>	26667.000	240	111.1125		
Gruppen (G)	1166.393	3	388.7976	3.6134	0.0139
Fehler (G)	25500.607	237	107.5975		
<u>Innerhalb der Personen</u>	20846.500	241	86.5000		
Versuche (V). (Generalisation)	6.276	1	6.2759	0.0725	n. s.
G x V	338.320	3	112.7734	1.3036	0.2729
Fehler (V)	20501.000	237	86.5059		

aber experimentell nicht angesprochenen Einstellungsobjekt, dem herkömmlichen Medium Fernsehen, aufgeführt¹⁾. Dabei zeigt sich, daß die Interaktionswirkung $G \times V$ nicht signifikant ist und daß der Haupteffekt für die Behandlungsgruppen (Po+Go+, Po+Go-, Po-Go+, Po-Go-) einen F-Wert von 3.6134 erzielt, der mit einer Wahrscheinlichkeit von $p = 0.0139$ signifikant ist²⁾. Obwohl die Anfangsausprägung der Einstellung gegenüber dem bekannten Medium Fernsehen in allen experimentellen Gruppen gleich war, kann man nach dem Erhalt der verschiedenen kommunikativen Aussagen zum Thema Kabelfernsehen infolge der fehlenden Interaktionswirkung zwischen den Gruppen unterschiedlicher kommunikativer Aussagen und den Versuchen, d.h. den postkommunikativen Bewertungen des experimentell angesprochenen Einstellungsobjektes Kabelfernsehen und des ähnlichen Mediums Fernsehen, einen parallelen Verlauf der Antwortmuster vermuten. Außerdem erreicht die Wirkung des Haupteffektes der experimentell variiert-

- 1) Um einige der meßtechnischen Schwierigkeiten, die mit der Berechnung von "change-scores" verbunden sind, abzumildern, wurden als Meßwerte die Z-transformierten Rohwerte der EFORM 2 und EFERN I bzw. EFERN II-Skalen eingegeben (vgl. CATTELL, 1966, S. 366 f. und 388 f.) Das hat zur Folge, daß sich aufgrund der Standardisierung Unterschiede zwischen den Versuchen nicht abbilden können. Daher sind in den nachfolgenden Varianzanalysen (vgl. Tab. 77 u. 78) alle Haupteffekte der Versuche nicht signifikant. Die entsprechenden Varianzanalysen auf der Grundlage der Rohwerte ergaben jedoch - wie man nach Abb. erwarten könnte - signifikante Niveauunterschiede zwischen EFERN II der postkommunikativen Einstellung gegenüber Fernsehen und der Einstellung gegenüber Kabelfernsehen (EFORM 2) und daher natürlich auch zwischen EFERN I und EFORM 2. Da Niveauunterschiede in der Bewertung der zu vergleichenden Einstellungsobjekte von nachrangiger Bedeutung sind, finden sich in den nachfolgenden Tabellen die Berechnungen aufgrund der Z-Werte, obwohl die Ergebnisse unter Verwendung der Rohwerte günstiger ausgefallen sind. Die Z-Transformationen wurden des weiteren nur für eine Einstellungsbildungsskala (EFORM 2) durchgeführt. Rohwerte aufgrund der EFORM 3-Skala weichen nur geringfügiger von denen der EFORM 2-Skala ab.
- 2) Der F-Wert, der nach den Rohwerten für den Haupteffekt der Behandlungsgruppen errechnet wurde, beläuft sich auf 4.0733 ($p = 0.0078$).

ten Botschaften mit einem $p < 0.05$ das Signifikanzniveau, d.h. trotz anfänglicher identischer Bewertung des Fernsehens in den verschiedenen Gruppen kann nach der Lektüre, die nur ein Medium betrifft, eine Bewertungsdifferenzierung des ähnlichen Mediums Fernsehen beim Vergleich der einzelnen Gruppen beobachtet werden.

Dieser Unterschied zwischen den Gruppen darf nicht überschätzt werden. Er ist bei der Einstellung gegenüber dem Medium Fernsehen geringer ausgeprägt und ergibt sich aus der Mittelung über die Einstellungswerte beider Einstellungsmessungen. Er ist daher auch bei einem Vergleich der neu gebildeten Einstellung gegenüber Kabelfernsehen und der präkommunikativen Einstellung gegenüber dem Medium Fernsehen, wenn auch in geringerem Maße, zu erwarten. Allerdings sollte sich bei diesem Kontrollvergleich die Interaktionswirkung zwischen den Gruppen mit experimentell variierten Kommunikationen und den beiden Einstellungsvergleichen (EFERN I und EFORM 2) vergrößern. Tab. 78 stellt die Ergebnisse dieser 4×2 faktoriellen Varianzanalyse mit Meßwiederholung zusammen.

Die errechnete Interaktionswirkung $G \times V$ bestätigt bei einem F-Wert von $F = 2.2180$, der bei einer Wahrscheinlichkeit von $p = 0.0853$ nahezu signifikant ist, die Vermutung, daß die Einstellungsprofile - wie dies bereits in der Abb. 7 zu erkennen war - nicht parallel verlaufen¹⁾. Erwartungsgemäß hat sich auch der Gruppenunterschied verringert. Der F-Wert der vorausgegangenen Analyse belief sich auf $F = 3.6134$, während er nun auf 2.2708 sinkt. Obwohl die anfänglichen Präferenzen für das Fernsehen in den einzelnen Gruppen gleichermaßen ausgeprägt waren, ist aufgrund der experi-

1) Beide F-Werte, sowohl der Haupteffekt für die Aus-sagengruppen als auch die Interaktionswirkung $G \times V$ sind mit einem $p < 0.05$ signifikant, wenn die Varianz-analyse aufgrund der Rohwerte berechnet wird ($F_V = 3.2136$ ($p = 0.0232$); $F_{G \times V} = 2.9029$ ($p = 0.0348$)).

Tab. 78: 4 x 2 faktorielle Varianzanalyse mit Meßwiederholung für den Einstellungs-
vergleich EFORM 2 und EFERN I

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p
Gesamt	47186.581	481	98.101		
<u>Zwischen den Personen</u>	19772.088	240	82.3837		
Gruppen (G)	552.466	3	184.1554	2.2708	0.0796
Fehler (G)	19219.609	237	81.0954		
<u>Innerhalb der Personen</u>	27414.497	241	113.7531		
Versuche (V)	36.6992	1	36.6992	0.3266	n.s.
G x V	747.664	3	249.2213	2.2180	0.0853
Fehler (V)	26630.125	237	112.3634		

mentell herausgebildeten unterschiedlichen Vorlieben für das Kabelfernsehen ein Unterschied zwischen den Gruppen statistisch zwar nicht signifikant, jedoch bei einem $p < 0.10$ nicht weit von der Signifikanzgrenze entfernt. Angesichts des nahezu signifikanten Interaktionseffektes verliert jedoch der festgestellte Haupteffekt an Bedeutung: Der errechnete Gruppenunterschied ist asymmetrisch einer Einstellungsmessung der Bewertung des Kabelfernsehens-zuzurechnen. Von einem ähnlichen Antwortmuster beider Versuche kann daher nicht gesprochen werden.¹⁾

Zusammenfassend kann man vermuten, daß eine Annäherung der Bewertungen beider Medien im Vergleich zu der anfänglichen Einstellung gegenüber dem bekannten und experimentell nicht angesprochenen Medium stattgefunden hat. Der Unterschied zwischen den experimentellen Gruppen unter Konstanz des Meßwiederholungsfaktors ist signifikant, während die nicht-signifikante Interaktion auf einen parallelen Verlauf der Einstellungsantworten in den Gruppen mit vorausgegangenen unterschiedlichen Kommunikationsinhalten zu einem Medium schließen läßt.

1) vgl. Anm. 1 S. 306

22322333 Versuch einer Ex-Post-Erklärung mit Hilfe
der sozialen Neugierdisposition N2

Eine Ex-Post-Analyse der Faktoren, die für einen Teil der Varianz der zweiten Einstellungsmessung EFERN II verantwortlich sind, ermöglicht eine 2³faktorielle Varianzanalyse für die abhängige Variable der post-kommunikativen Einstellung gegenüber dem experimentell nicht explizit angesprochenen Medium Fernsehen. Während aus Tab. 79 ersichtlich wird, daß die Faktoren der sozialen Neugierdisposition N2, der Fremdwahrscheinlichkeit Po und Glaubwürdigkeit Go durchweg bei einem $F < 1$ keinerlei statistisch bedeutsamen Anteil an der anfänglichen Bewertung des herkömmlichen Mediums erkennen lassen und sich daher eine statistische Anpassung dieser Werte erübrigt, kann man in Verbindung mit der zweiten Einstellungsmessung aus Tab. 80 entnehmen, daß sowohl die Hauptwirkung des Faktors Neugiermotiv als auch die Interaktion zwischen der Neugiervariablen N2 und der Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (Po) bei einer Wahrscheinlichkeit von $p = 0.0575$ bzw. $p = 0.0680$ sehr nahe an der Signifikanzgrenze von $\alpha = 0.05$ liegen.¹⁾

Abb. 8 macht die Richtung der Interaktionswirkung deutlich: Personen mit geringer sozialen Neugierausprägung bewerten das Einstellungsobjekt Fernsehen, nachdem sie unterschiedlichen positiven und negativen Kommunikationen zum Thema Kabelfernsehen ausgesetzt waren, unterschiedlich, während die Neugierigeren auf beiden Stufen des Fremdwahrscheinlichkeitsfaktors dieselbe Meinung über das in den beiden experimentellen Bedingungen nicht angesprochene herkömmliche Fernsehen vertreten. Es ist daher irreführend zu sagen, daß eine gering ausgeprägte Neugierdisposition mit einer größeren Bereitschaft, die Meinung zu ändern, verbunden ist. Zu diesem Schluß könnte man angesichts des erzielten Haupt-

1) In Verbindung mit der sprachlichen Neugierdisposition N1 lassen sich diese Wirkungen nicht nachweisen.

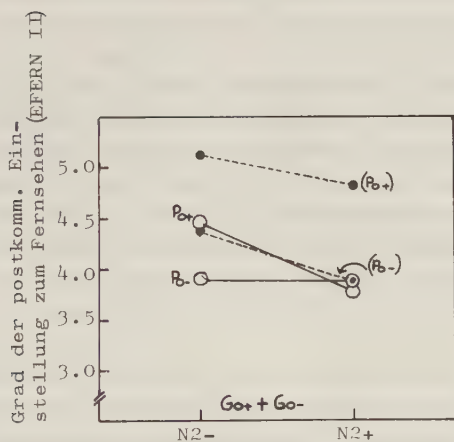
Tab. 79: 2 x 2 x 2 Varianzanalyse der Prätestmessung
der Einstellung gegenüber dem bekannten Ein-
stellungsobjekt Fernsehen (EFERN I)

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p
Gesamt	390.240	240	1.626		
<u>Zwischen</u> den Gruppen	<u>3.738</u>	<u>7</u>	0.534		
A (N2)	0.250	1	0.250	0.1504	n.s.
B (Po)	0.000	1	0.000	0.0000	n.s.
C (Go)	0.041	1	0.041	0.0246	n.s.
AB	1.266	1	1.266	0.7634	n.s.
AC	0.155	1	0.155	0.0936	n.s.
BC	0.310	1	0.310	0.1870	n.s.
ABC	1.715	1	1.715	1.0341	n.s.
<u>Innerhalb</u> der Gruppen	<u>386.547</u>	<u>233</u>	1.659		

Tab. 80: 2 x 2 x 2 Varianzanalyse der Posttestmessung
der Einstellung gegenüber dem bekannten Ein-
stellungsobjekt Fernsehen (EFERN II)

Quelle der Variation	SS	df	MS	F-Wert	p
Gesamt	487.920	240	2.033		
<u>Zwischen</u> den Gruppen	<u>19.656</u>	<u>7</u>	2.808		
A (N2)	7.134	1	7.134	3.5503	0.0575
B (Po)	2.984	1	2.984	1.4850	0.2219
C (Go)	0.016	1	0.016	0.0080	n.s.
AB	6.580	1	6.580	3.2745	0.0680
AC	0.128	1	0.128	0.0636	n.s.
BC	1.722	1	1.722	0.8570	n.s.
ABC	1.095	1	1.095	0.5448	n.s.
<u>Innerhalb</u> der Gruppen	<u>468.097</u>	<u>233</u>	2.009		

Abb. 8: Interaktionswirkung der Faktoren soziale Neugierdisposition N2 und Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung Po, gemittelt über die Stufen des Faktors Glaubwürdigkeit Go



effektes und seiner Richtung gelangen. Höhere Neugierwerte sind bei statistisch gleicher Anfangseinstellung mit einer schlechteren postkommunikativen Meinung über das herkömmliche Fernsehen assoziiert als unterdurchschnittliche Neugierausprägungen.

Dieses Ergebnis wird auch unter direkter Einbeziehung des Meßwiederholungsfaktors Einstellungsänderung in einer durchgeführten, zweifaktoriellen Varianzanalyse bestätigt: Es stellt sich ein signifikanter Interaktionseffekt zwischen der Einstellungsänderung und dem Neugiermotiv heraus, d.h. der Abstand zur ersten Einstellungsäußerung bei den weniger Neugierigen ist größer als die Diskrepanz zwischen erster und zweiter Bewertung des Fernsehens, die sich bei einem Einstellungsvergleich für die stärker Neugiermotivierten ergibt.

Die Einbeziehung mehrerer Faktoren - wie sie in Tab. 80 analysiert sind - relativiert diese Beziehung. Es zeigt sich, daß die überdurchschnittlich Neugierigen unabhängig von den vorgetragenen Ansichten des Kommunikators zum neuen Medium Kabelfernsehen eine Bewertung des herkömmlichen Mediums Fernsehen vornehmen. Die Meinung ist bei positiver und negativer Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung nicht zu unterscheiden, während diejenigen, die eine geringere Vorliebe für neue Situationen haben, nach Erhalt einer positiven Aussage über das Medium Kabelfernsehen das in der Aussage nicht direkt angesprochene Fernsehen positiver bewerten als diejenigen, die mit einer negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators konfrontiert wurden.

Diese unterschiedliche Reaktion könnte ex-post-facto als differentielle Generalisationstendenz bezeichnet werden. Während bei den weniger an neuen Situationen Interessierten eine Übertragung der stimuluspezifischen

Antworttendenzen bezüglich der Bewertung ähnlicher Einstellungsobjekte vermutet werden könnte, scheinen die Neugierigeren keine Bewertungsübertragungen vorzunehmen. Die in Abb. 8 eingetragenen gestrichelten Linien geben zum Vergleich die Einstellungsprofile für das experimentell diskutierte Einstellungsobjekt Kabelfernsehen beider Neugiergruppen auf beiden Fremdwahrscheinlichkeitsstufen wieder.

Die Linien sind gestrichelt, da eine vierfaktorielle Varianzanalyse mit Meßwiederholung aus programmtechnischen Gründen nicht berechnet werden konnte. Der direkte Nachweis einer dispositionsspezifischen Generalisationstendenz kann also nicht geführt werden. Sie müßte sich in einer dreifachen signifikanten Wechselwirkung zwischen dem Meßwiederholungsfaktor (EFORM 2 versus EFERN II), der sozialen Neugierdisposition N2 und dem Fremdwahrscheinlichkeitsfaktor Po bei einer Konstanz des Faktors Glaubwürdigkeit Go niederschlagen. Allerdings kompliziert sich diese Analyse durch den bereits festgestellten dreifachen Interaktionseffekt der 2³faktoriellen Varianzanalyse ohne Meßwiederholung. Es erscheint daher sinnvoller, auf eine weitergehende empirische Analyse der ex post vermuteten Wirkung der sozialen Neugierdisposition zu verzichten.

Zu einer sichereren Aussage über den vermuteten Zusammenhang von Generalisationstendenz und Neugierdisposition könnte man nur aufgrund einer Untersuchungsreplikation gelangen, in der die Antwortgeneralisation zentrale Untersuchungsfrage ist. Neben einer Variation des Trainingsstimulus, z.B. Po, müßte zumindest einer Mehrzahl von Einstellungsobjekten zur Bewertung vorgelegt werden. Sie sollten auf einer theoretischen Dimension anzuordnen sein, die einen Vergleich mit dem Einstellungsobjekt, dessen Bewertung über den Trainingsstimulus beeinflußt werden soll,

erlaubt und die eine graduell abgestufte Antwortintensität voraussagt.

Wenn Neugierigere zu geringeren Übertragungen neigen, ließe sich dies im Einklang mit vorangegangenen Spekulationen wiederum als kritischere Haltung interpretieren. Unterstellt man nach wie vor eine stärker ausgeprägte Präferenz neuartiger Stimuli, kann - und dies ist kompatibel mit der ersten Vermutung - eine stärkere Diskrimination von bekannten und unbekannten Objekten begünstigt und infolge dieser erhöhten Wahrnehmungsgenauigkeit eine unreflektierte Verallgemeinerung bestimmter Wertäußerungen gehemmt werden. Wenn die letzten Überlegungen zutreffen würden, dürfte sich diese unterschiedliche Generalisationstendenz lediglich bei einem Vergleich unterschiedlich bekannter Einstellungsobjekte zeigen, nicht jedoch bei Objekten, die beiden Dispositionsgruppen in gleichem Maße bekannt sind.¹⁾

Diese spekulative Interpretation würde mit der LASHLEY-WADE-Hypothese, die auch empirisch als erfolgreicher eingestuft wird (vgl. TARPY, 1975, S. 198), insofern am ehesten übereinstimmen, als unterschiedliche Diskriminationen vorausgesetzt werden, die von einer bestimmten Persönlichkeitsausprägung abhängen.

1) Diese kritischere Haltung stimmt auch mit den im ersten Teil entwickelten, jedoch im Rahmen der Einstellungsbildung nur schwierig zu überprüfenden Hypothese überein, wonach Neugierige häufiger als Personen mit wenig Vorlieben für neue Situationen vom Kommunikator abweichende Wahrscheinlichkeitsrechnungen anstellen. Sie stimmt auch mit der in H₆ (vgl. Abschnitt 54 S. 320 ff. Teil I) vermuteten differentiellen Generalisationstendenz der Neugierigen überein: Es wird dort eine höhere Generalisation vermutet, jedoch findet diese Generalisation auf der Zielebene statt. Es werden zusätzlich zu den vom Kommunikator angesprochenen Zielvorstellungen Inzektivwerte aktualisiert und mit dem neuen Einstellungsobjekt in Verbindung gebracht, während der wenig Neugierige eher zu Meidungstendenzen neigt und wenn Generalisationen stattfinden, dann solche Zielverbindungen etabliert werden, die 'unschädlich' sind, d.h. mit dem neuen Einstellungsobjekt nichts zu tun haben. Ähnlich unschädlich wäre eine erhöhte Generalisation auf der Ebene der Einstellungsobjekte. Sie könnte sogar eine 'künstliche' Familiarisierung bewirken, d.h. ein neues unter Umständen Angst hervorrufendes Objekt wird 'bekannter', wenn ex post das bekannte Einstellungsobjekt in die Nähe des neuen Objektes 'gebracht' wird.

22322334 Zusammenfassung

Für eine Stimulusgeneralisation sprechen die Ergebnisse einer zweifaktoriellen Varianzanalyse mit Meßwiederholung. Bei statistisch geprüfter Gleichverteilung der Einstellungen gegenüber dem bekannten Medium Fernsehen vor der Präsentation einer experimentell variierten Aussage über das Medium Kabelfernsehen ergibt sich kein signifikanter Interaktionseffekt zwischen dem Meßwiederholungsfaktor Generalisation und den experimentellen Gruppen mit variierten Aussagenmerkmalen, wohl aber ein signifikanter Haupteffekt für die Wirkung der kommunikativen Aussagen. Das läßt auf einen parallelen Verlauf der Einstellungen gegenüber dem experimentell angesprochenen Einstellungsobjekt Kabelfernsehen und dem nicht direkt angesprochenen, aber ähnlichen Medium Fernsehen in den Gruppen, die mit unterschiedlichen Aussageninhalten konfrontiert wurden, schließen. Zur Kontrolle wird eine zweifaktorielle Varianzanalyse mit Meßwiederholung für den Vergleich der neu gebildeten Einstellung und der präkommunikativen Einstellung gegenüber dem bekannten Medium, also der Bewertung des Mediums Fernsehen, bevor die Rezipienten etwas über das subjektiv unbekannte Kabelfernsehen erfahren hatten, durchgeführt. Wie erwartet, kann vor dem Trainingsstimulus, der einer Generalisation vorausgehen muß, ein ähnliches Antwortmuster beim Vergleich der Bewertungen beider Einstellungsobjekte Kabelfernsehen und Fernsehen festgestellt werden.

Versucht man ex post die postkommunikative Varianz der Einstellung gegenüber dem bekannten Medium Fernsehen zu erklären, fällt bei einer dreifaktoriellen Varianzanalyse für die abhängige Variable der Bewertung des Fernsehens durch die Rezipienten unterschiedlicher Botschaften über das neue Medium Kabelfernsehen auf, daß die Personen mit unterdurchschnittlicher Neu-

gierde nach der sozialen Neugiermotivskala N2 in Abhängigkeit von der positiven oder negativen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung für die Erreichung bestimmter Ziele durch die Einführung des Mediums Kabelfernsehen eine Bewertung des ähnlichen Mediums Fernsehen vornehmen, während die überdurchschnittlich an sozialen Situationen Interessierten keine Bewertungsdivergenzierungen unter den verschiedenen experimentellen Bedingungen erkennen lassen. Die Vermutung einer dispositionsspezifischen Generalisationstendenz, für deren direkte empirische Prüfung die Durchführung einer vierfaktoriellen Varianzanalyse mit Meßwiederholung notwendig wäre, könnte sinnvollerweise nur in einer Untersuchungsreplikation mit variierten Aussagemerkmalen und vor allem der Vorlage mehrerer Einstellungsobjekte überprüft werden, die zu dem Einstellungsobjekt, dessen Bewertung experimentell beeinflusst wird, in einer theoretisch bestimmten Beziehung stehen, die eine Generalisation mutmaßlich begünstigt.

3 Zusammenfassung

Gegenstand einer empirischen Untersuchung ist die Entstehung von Einstellungen, d.h. die Frage, von welchen Faktoren ist die Bewertung neuer, nach der zugrunde liegenden Definition subjektiv unbekannter Einstellungsobjekte abhängig. Besondere Schwierigkeiten bei der empirischen Realisierung dieser so konzeptualisierten Frage bereitete die Auswahl eines geeigneten Einstellungsobjektes, das u.a. den gesetzten Definitionskriterien genügen muß, und auch die Konstruktion einiger Meßinstrumente, die einen Bezug zu dem unbekannten Einstellungsobjekt haben. Dies trifft insbesondere auf die Konstruktion der abhängigen Variablen 'Einstellungsbildung' zu. So mußte die Judgergruppe mit systematischen, d.h. experimentell variierten, Informationen über das unbekannte Einstellungsobjekt versorgt werden. Ebenso erforderte die Erfassung der Wahrscheinlichkeitsstruktur einen experimentell angelegten ersten Versuch zur Bestimmung der nicht-experimentell angesprochenen Inzendentwerte. In diesem after-only Versuch werden 42 Oberschülerinnen nach einer empirischen Prüfung der Definitionskriterien für das Prädikat 'neu' - in allen Befragungen wußten nur ungefähr 4 % über das Medium Bescheid - zufällig auf drei Behandlungsgruppen zugewiesen, in denen sie mit unterschiedlichen Fremdwahrscheinlichkeitsrechnungen des Kommunikators konfrontiert werden. Dieser Faktor erweist sich in seinen drei Ausprägungen - positiv, neutral, negativ - innerhalb einer einfachen Varianzanalyse als hochsignifikant und kann über 40 % der Unterschiede in der neu gebildeten Einstellung gegenüber Kabelfernsehen erklären. Gleichfalls statistisch bedeutsam ist der Beitrag der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit.

Der sich anschließenden Untersuchung, an der 300 Oberschülerinnen teilgenommen haben, liegt ein 2^3 faktorieller Design zugrunde. In jeweils zweifacher Ausprägung

unter statistischer Kontrolle der präkommunikativen Einstellung gegenüber dem bekannten und ähnlichen Medium Fernsehen wird die Wirkung der Faktoren 'Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators', 'Glaubwürdigkeitsinformation über den Kommunikator' und die 'Neugierdisposition der Rezipienten' auf den Grad der Einstellungsbildung geprüft.

Eine Kontrollgruppe erhält als mutmaßliche und explizit definierte Nullausprägung der relevanten Stimulusdimension Fremdwahrscheinlichkeit eine neutrale Kommunikatoraussage.

Zur Erfassung der Neugiervariablen wurden zwei Skalen entwickelt, eine sprachliche Neugierskala, die nach dem Similes Preference Inventory konstruiert wurde und als Vorliebe für sprachlich ungewohnte Wortvergleichspaare operationalisiert ist, sowie eine soziale Neugierskala. In Form einer LIKERT-Skala versucht sie ergänzend und in Anlehnung an die exteroceptive Neugierkomponente von MADDI die Präferenz für heterogene und komplexe neue Situationen zu erfassen. Als Kontrollvariable und Persönlichkeitsvariable, die jedoch von allen erfaßten abhängigen und unabhängigen Variablen statistisch unabhängig ist, wird die soziale Wünschbarkeitsskala von LÜCK und TIMAEUS erhoben. Alle drei Variablen werden in der Hauptuntersuchung einer zweiten Itemanalyse unterzogen. Die ermittelten Reliabilitätskoeffizienten beider Neugierskalen sind gut; die Interkorrelation beider Skalen ist signifikant und eine Verhaltensvalidierung über die aktive Suche nach Information kommt für die soziale Neugierskala zu einem positiven Ergebnis. Gleichfalls positiv verlaufen die Validierungsversuche der nach der THURSTONE-Methode entwickelten Skala für die abhängige Variable Einstellungsbildung. Die Validitätskoeffizienten fallen höher aus als die errechneten Halbierungskonsistenzkoeffizienten. Zu den Validierungsversuchen, deren Stellenwert unter wissenschaftstheoretischen Ge-

sichtspunkten in Abschnitt 2133142 einer kritischen Analyse unterzogen wird, zählt gleichfalls eine Verhaltensvalidierung, die auf einem verdeckten Verhaltenstest beruht.

Mit Ausnahme des behaupteten Zusammenhangs zwischen Neugiermotivation und Einstellungsbildung können die postulierten Hypothesen durch die Daten gestützt werden. Sowohl die Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung des Kommunikators als auch seine Glaubwürdigkeit stehen in einer positiven Beziehung zur Einstellungsbildung. Ist der Kommunikator sicher, daß positive Konsequenzen bei der Einführung von Kabelfernsehen zu erwarten sind, entsteht eine günstigere Meinung über das Kabelfernsehen als bei einer Prognose negativer Konsequenzen, d.h. der vorausgesagten Blockierung erstrebenswerter Ziele. Die von den Rezipienten wahrgenommene subjektive Wahrscheinlichkeit erweist sich hierbei als bedeutsamere Variable. Je nach angewandter statistischer Methode schwankt der Erklärungsanteil zwischen 15 und 25 %. Die Bedingung der unterschiedlichen Glaubwürdigkeitsinformation wirkt sich entsprechend der Hypothese abschwächend aus, wenn dem Kommunikator negative Merkmale zugewiesen werden, und verstärkt die Wertschätzung des neuen Mediums, wenn der Kommunikator glaubwürdige Attribute erhält. Mit der Variablen 'wahrgenommene Glaubwürdigkeit' läßt sich die festgestellte Beziehung wiederholen, im Unterschied zur Variablen der 'wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit' hat ihr Einfluß im Vergleich zur 'objektiven' Treatmentvariablen jedoch kaum zugenommen. Entgegen den theoretischen Überlegungen hat sich gezeigt, daß eine ausgeprägte Neugierdisposition eher mit der Entstehung einer relativ ungünstigen Beurteilung des unbekannten Mediums Kabelfernsehen verbunden ist, während die weniger neugierigen Personen zu einer vergleichsweise besseren Meinung tendieren. Als mögliche ex-post-Erklärung für die Umkehrung des vorhergesagten Zusammenhangs, die aber mit Teilhypothesen des ersten Ansatzes übereinstimmt, der

zwar signifikant, jedoch sehr schwach ist, ist eine über die Neugierdisposition vermittelte größere Aufmerksamkeit gegenüber neuen kognitiven Elementen, die gleichzeitig eine kritischere Einstellung der neugierigeren Rezipienten begünstigt, in Erwägung gezogen worden. Diese Interpretation legt sowohl eine festgestellte Interaktionswirkung mit den Variablen Fremdwahrscheinlichkeit und Glaubwürdigkeit als auch das Verschwinden eines statistischen gesicherten Zusammenhangs unter Einbeziehung der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit und der präkommunikativen Vorliebe für das herkömmliche Fernsehen nahe. Eine weitere Stützung erfährt diese Deutung durch die Prüfung von Generalisationswirkungen des Stimulusobjektes Kabelfernsehen auf die postkommunikative Einstellung gegenüber Fernsehen. Personen mit überdurchschnittlicher Vorliebe für neue Situationen scheinen gegenüber kognitiven Übertragungen resistenter zu sein als Personen, die nur wenig Gefallen an neuen sozialen Situationen finden.

Eine erste Überprüfung mit positiven empirischen Indizien hat die theoretisch verankerte Glaubwürdigkeitsdefinition, die auf verschiedenen Hypothesen, z.B. der Diskrepanz zwischen wahrgenommener und vom Kommunikator geäußerter Fremdwahrscheinlichkeit, des Kommunikators, beruht, erfahren.

Literaturverzeichnis

- | | | |
|---------------------------------|------|---|
| ANDERSON, N.H. | 1973 | Functional measurement of social desirability. Sociometry, 36, 89-98 |
| ATKINSON, John W. | 1964 | An introduction to motivation. New York: Van Nostrand |
| BLALOCK, H.M. | 1960 | Social statistics. New York: McGraw-Hill |
| BUDNER, S. | 1962 | Intolerance of ambiguity as a personality variable. Journal of Personality, 30, 29-50 |
| CAMPBELL, D.T.
FISKE, D.W. | 1959 | Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. Psychological Bulletin, 56, 81-105 |
| CAMPBELL, D.T.
STANLEY, J.C. | 1966 | Experimental and quasi-experimental designs for research. Chicago: Rand McNally College Publishing Company |
| CARLSON, E.R. | 1953 | Attitude change through modification of attitude structure. University of Michigan: Unpubl. Dissertation |
| CATTELL, R.B. | 1966 | Patterns of change: measurement in relation to state-dimension, trait change, lability, and process change. In: R.B. CATTELL (Ed.), Handbook of multivariate experimental psychology, 355-402 |
| CLAUSS, G. | 1968 | Zur Methodik von Schätzskalen in der empirischen Forschung. Probleme und Ergebnisse der Psychologie, 26, 7-53 |
| COCHRAN, W.G.
COX, G.M. | 1957 | Experimental designs. New York: Wiley |

- | | | |
|---|------|---|
| CRONBACH, L.J. | 1966 | Essentials of psychological testing. New York: Harper and Row, Weatherhill |
| D'AGOSTINO, R.B. | 1970 | Simple compact portable test of normality: Geary's test revised. Psychological Bulletin, 74, 138-140 |
| DRAPER, N.R.
SMITH, H. | 1966 | Applied regression analysis. New York: Wiley |
| DUNNETTE, M.D.
HOGGATT, A.C. | 1957 | Deriving a composite score from several measures of the same attribute. Educational psychological measurement, 17, 423-434 |
| EBEL, R.L. | 1972 | Essentials of educational measurement, New Jersey: Prentice Hall |
| EDWARDS, A.L. | 1957 | Techniques of attitude scale construction. New York: Appleton-Century-Crofts |
| EDWARDS, A.L. | 1971 | Versuchsplanung in der psychologischen Forschung, Weinheim: Beltz |
| GLASS, G.V.
PECKHAM, P.D.
SANDERS, J.R. | 1972 | Consequences of failure to meet assumptions underlying the fixed effects analyses of variance and covariances. Review of Educational Research, 42, 243-288 |
| GREENBERGER, E. | 1969 | Assessment of curiosity in children: A new procedure and some preliminary findings. Proceedings of the 77th Annual Convention of the American Psychological Association 4 (Pt.1), 389-390 |
| GUILFORD, J.P. | 1954 | Psychometric methods. New York: McGraw-Hill |
| HAYS, W.L. | 1963 | Statistics. New York: Holt, Rinehart und Winston |

- | | | |
|--------------------------------------|------|--|
| KLAPPROTT, J. | 1975 | Einführung in die psychologische Methodik. Stuttgart: Kohlhammer |
| LANGENHEDER, W. | 1973 | Determinanten der Berufswahl: Versuch zu einer "integrierenden Theorie". Nürnberg: Unveröff. Manuskript |
| LIENERT, G.A. | 1967 | Testaufbau und Testanalyse. Weinheim: Beltz |
| LÜCK, H.E.
TIMAEUS, E. | 1969 | Skalen zur Messung Manifeste Angst (MAS) und sozialer Wünschbarkeit (SDS-E und SDS-CM). Diagnostica, 15, 134-141 |
| McNEMAR, Q. | 1962 | Psychological statistics. New York: Wiley |
| MADDI, R. | 1966 | The need for variety in fantasy and self-description. Journal of Personality, 34, 610-625 |
| MAYNTZ, R.
HOLM, K.
HÜBNER, P. | 1972 | Einführung in die Methoden der empirischen Soziologie. Opladen: Westdeutscher Verlag |
| O'CONNOR, E.F.
Jr. | 1972 | Extending classical test theory to the measurement of change. Review of Educational Research, 42, 73-97 |
| OVERALL, J.E.
KLETT, C.J. | 1972 | Applied multivariate analysis. New York: McGraw-Hill |
| PEAK, H. | 1953 | Problems of objective observation. In: Leon FESTINGER und Daniel KATZ (Eds.): Research methods in the behavioral sciences. New York: Holt, Rinehart und Winston, 243-299 |

- | | | |
|------------------------------|------|---|
| PEARSON, P.H.
MADDI, S.R. | 1966 | The similes preference inventory: development of a structured measure of the tendency toward variety. Journal of Consulting Psychology, 30, 301-308 |
| SEILER, L.H.
HOUGH, R.L. | 1970 | Empirical comparisons of the Thurstone and Likert Techniques. In: G.F. SUMMERS (Ed.): Attitude measurement. Chicago: Rand McNally, 159 - 186 |
| SHAW, M.E.
WRIGHT, J.M. | 1967 | Scales for the measurement of attitudes. New York: McGraw-Hill |
| SIEGEL, S. | 1956 | Nonparametric statistics for the behavioral sciences. New York: McGraw-Hill |
| TARPY, R.M. | 1975 | Basic principles of learning. Glenview: Scott, Foresman and Company |
| VELDMAN, D.J. | 1967 | Fortran programming for the behavioral sciences. New York: Holt, Rinehart und Winston |
| WILLIAMS, J.D. | 1972 | Two-way fixed effects analysis of variance with disproportionate cell frequencies. Multivariate behavioral research, 7, 67-83 |
| WINER, B.J. | 1971 | Statistical principles in experimental design. New York: McGraw-Hill |
| WOLF, R. | 1967 | Evaluation of several formulae for correction of item-total correlations in item-analysis. In: Journal of Educational Measurement, 4, 21-26 |
| ZIMMERMANN, E. | 1972 | Das Experiment in den Sozialwissenschaften. Stuttgart: Teubner |

Bei der Auswertung wurden neben Zähl- und Gruppensortierprogrammen im wesentlichen folgende Programme des Rechenzentrums Erlangen-Nürnberg und des Sozialwissenschaftlichen Forschungszentrums der Universität Erlangen-Nürnberg benutzt:

ANOVAR, AVAR, BMD02R, BMD02S, DATANA, DUNCAN, HAUF, NRMP, TEK LAP, REAN

A N H A N G
=====

A 1 Einleitungsinstruktion Teil I und Teil II

Einleitungsinstruktion zum ersten Teil der Untersuchung

An dieser Untersuchung nehmen nur Mädchen teil. Leider ist es bisher so, daß in den Sozialwissenschaften dieser Personenkreis bisher vernachlässigt wurde, d.h. Frauen wurden sehr viel seltener in Untersuchungen einbezogen als Männer. Dies liegt zum Teil daran, daß über diesen Personenkreis zu wenig Untersuchungsergebnisse vorliegen und daß man glaubt, Frauen seien an wissenschaftlichen Fragen weniger interessiert, was sich allgemein auf Untersuchungsergebnisse sehr negativ auswirkt. Wir hoffen also, daß Sie uns durch Ihre engagierte Mitarbeit helfen, diesen, wie wir glauben, falschen Vorstellungen entgegenzuwirken.

Die Untersuchung dient der Ausarbeitung von Lernprogrammen für Schüler Ihres Alters. Sie selber werden zwar kaum mehr von diesen Programmen profitieren können, aber Ihre Antworten bestimmen größtenteils die Qualität dieser Lernhilfen. Daher ist es von größter Wichtigkeit, daß Sie sich um ehrliche und überlegte Antworten bemühen. Es handelt sich in keinem Fall um einen Wissens- oder Intelligenztest. Sie können also nicht gut oder schlecht abschneiden. Es interessiert ausschließlich Ihre persönliche Meinung. Deshalb sollten Sie auch - darum möchten wir Sie eindringlich bitten - nicht mit Ihrem Nachbarn in irgendeiner Form Kontakt aufnehmen. Nicht Ihre gemeinsamen Ansichten sind für uns wichtig, sondern die Ansicht jedes einzelnen, so als ob er alleine gefragt würde.

Daß der Fragebogen völlig anonym behandelt wird, ist eine Selbstverständlichkeit.

Nun noch zwei Bitten: Lesen Sie die Anweisungen und Erläuterungen vor jedem Fragenkomplex sehr sorgfältig durch. Sie haben hierfür genügend Zeit und fangen Sie erst dann mit den Antworten an. Und die zweite Bitte: Blättern Sie nicht zurück und verbessern eine Antwort, das würde die Ergebnisse nur verfälschen.

Damit Sie keine Seite überblättern, ist es vielleicht zweckmäßig, wenn Sie die ausgefüllten und zurückgeschlagenen Seiten falzen.

Einleitungsinstruktion zum zweiten Teil der Untersuchung

Bei dem zweiten Teil der Untersuchung handelt es sich wie im ersten Teil, an dem Sie teilgenommen haben, nicht um einen Wissenstest. Wieder interessiert ausschließlich Ihre ehrliche und persönliche Meinung. Wir möchten auch die Bitten wiederholen, alleine zu arbeiten und keinen Kontakt mit Ihrem Nachbarn aufzunehmen, da sonst die Ergebnisse verfälscht würden.

Bei diesem Teil der Untersuchung ist es außerdem besonders wichtig, daß Sie ganz ungestört und konzentriert arbeiten können.

A 2 Skalen

A 2.1 EFORM 0: Wissenstest zur Feststellung des Definitionskriteriums "subjektiv unbekanntes Einstellungsobjekt Kabelfernsehen" mit Distraktoren

Frage Nr. 4/5: EFORM 0

Frage 6-12: Distraktoren

EFORM 0

DISTRAKTOREN

4. Haben Sie schon einmal etwas über Kabelfernsehen gehört oder gelesen?

ja ()
nein ()

Wenn nein, bitte weiter mit Frage 6.

5. Wenn ja, können Sie es kurz mit ein paar Stichworten charakterisieren?

6. Wissen Sie, was man unter Computer gesteuerter Instruktion (Computer assisted instruction) versteht?

ja ()
nein ()

7. Wenn dies der Fall sein sollte, können Sie wieder kurz ein paar Stichworte dazu angeben?

8. Wissen Sie, was das sog. Babyjahr sein soll?

ja ()
nein ()

Wenn nein, dann gehen Sie bitte weiter zu Frage 11.

9. Wenn ja, erläutern Sie es bitte kurz in Stichworten.

10. Würden Sie die Einführung eines Babyjahres befürworten?

- a) Ich wäre für die Einführung eines Babyjahres ()
b) Ich wäre gegen eine Einführung des Babyjahres ()
c) Ich bin unentschieden ()

11. Angenommen, Sie halten einen Wehr- oder Ersatzdienst, z.B. aus Gründen der 'Gleichberechtigung', für richtig, wie sollte dieser Wehr- oder Ersatzdienst aussehen? Sie können hier mehrere der unten angeführten Möglichkeiten wählen. Wenn Sie mehrere Ausbildungsarten angekreuzt haben, dann machen Sie bitte hinter die Ihnen am wichtigsten erscheinende ein zweites Kreuz.

Ausbildung an den Waffen ()
sozialer, karitativer Einsatz ()
Ausbildung in der Verwaltung ()

12. Wenn Sie sich, z.B. an der Wahlurne, für oder gegen die Einführung eines Wehr- oder Ersatzdienstes für Frauen entscheiden müßten, welche der drei untenstehenden Möglichkeiten würden Sie wählen? (Bitte nur eine Klammer ankreuzen)

- a) Ich würde für die Einführung eines Wehr- oder Ersatzdienstes für Frauen stimmen ()
- b) Ich wäre gegen die Einführung eines Wehr- oder Ersatzdienstes ()
- c) Ich wäre für die Einführung eines frei-
willigen Wehr- oder Ersatzdienstes ()

A 2.2 EFORM 1: Einstellungsbildung - dichotomes Validitätskriterium

Allgemeine Einleitung zu den verschiedenen Einstellungsbildungsmessungen und das dichotome Einstellungsbildungskriterium EFORM 1

Wie Sie aus dem Text entnehmen konnten, handelt es sich, gemessen an den sozialen Konsequenzen, die mit dem Kabelfernsehen verbunden sind, um ein gesellschaftspolitisch wichtiges Thema. Die aufgeworfenen Fragen müssen in nächster Zukunft gelöst werden. Nicht nur aus diesem Grunde, sondern vor allem um die Lernprogramme zu diesem Thema möglichst wirkungsvoll gestalten zu können, bitten wir Sie um die Beantwortung der nachstehenden Fragen. Wie Sie vielleicht wissen, sind in Lehrveranstaltungen oder Lernprogrammen, die aktive Lernprozesse über sog. Rollenspiele in Gang setzen, die zu beobachtenden Lernerfolge besonders groß. Wir versuchen daher, Ihre Meinung zum Thema Kabelfernsehen über eine Reihe völlig verschiedener Situationen, d.h. Situationen, in denen Sie ganz verschiedene Rollen zu übernehmen hätten, zu erfassen:

Sind Sie der Ansicht, daß eine oder auch mehrere politische Parteien die bundesweite Einrichtung des neuen Kabelfernsehens in ihr Programm aufnehmen sollte?

() ()
ja nein

A 2.3 EFORM 2: Einstellungsbildung - Schätzskala

Instruktion zur Einstellungsbildungsskala EFORM 2

Neben dem senkrechten Strich, den Sie unten sehen, stehen einige kurze Meinungen zum Kabelfernsehen. Bitte machen Sie einen deutlichen waagrechten Strich durch die Stelle auf dem Maßstab, die Ihrer Meinung am nächsten kommt. Die bereits markierten Punkte mit den nebenstehenden Meinungen sollen Orientierungshilfen für Sie darstellen. Sie können also auch zwischen die vorgezeichneten Punkte einen Strich einzeichnen, der Ihrer Meinung entsprechen soll. Die Markierung "unentschieden" sollte wiederum nur in seltenen Ausnahmefällen gewählt werden, wenn überhaupt keine, also auch nicht die ge-

ringste positive oder negative Präferenz gegenüber Kabelfernsehen besteht.

Die verbalen Markierungspunkte der senkrecht angeordneten graphischen Schätzskala lauteten:

sehr starke Abneigung gegen Kabelfernsehen
starke Abneigung
geringe Abneigung
unentschieden
geringe Vorliebe
starke Vorliebe
sehr starke Vorliebe für Kabelfernsehen

A 2.4 EFORM 3: Einstellungsbildung - THURSTONE-Skala

A 2.4.1 Allgemeine Attitudenskala von REMMERS und KELLEY
(Vgl. Shaw und Wright, 1967, S. 552 ff.)

Skalen- Form A
wert

11.2	1	Is perfect in every way.
11.1	2	Is the most admirable of institutions.
11.1	3	Is necessary to the very existence of civilization.
11.0	4	Is the most beloved of institutions.
10.8	5	Represents the best thought in modern life.
10.5	6	Grew up in answer to a felt need and is serving that need perfectly.
*10.3	7	Exerts a strong influence for good government and right living.
10.2	8	Has more pleasant things connected with it than any other institution.
10.2	9	Is a strong influence for right living.
10.2	10	Gives real help in meeting moral problems.
10.1	11	Gives real help in meeting social problems.
9.8	12	Is valuable in creating ideals.
9.8	13	Is necessary to the very existence of society.
9.7	14	Encourages social improvement.
*9.5	15	Serves society as a whole well.
9.3	16	Aids the individual in wise use of leisure time.

*9.1	17	Is necessary to society as organized.
*8.9	18	Adjusts itself to changing conditions.
*8.8	19	Is improving with the years.
*8.2	20	Does more good than harm.
*7.4	21	Will not harm anybody.
*6.4	22	Inspires no definite likes or dislikes.
*6.1	23	Is necessary only until a better can be found.
*5.4	24	Is too liberal in its policies.
5.3	25	Is too conservative for a changing civilization.
4.9	26	Does not consider individual differences.
*4.8	27	Is losing ground as education advances.
4.5	28	Gives too little service.
4.4	29	Represents outgrown beliefs.
4.2	30	Gives no opportunity for self-expression.
*3.5	31	Promotes false beliefs and much wishful thinking.
3.3	32	Is too selfish to benefit society.
*3.1	33	Does more harm than good.
3.0	34	Is cordially hated by the majority for its smugness and snobbishness.
2.9	35	Satisfies only the most stupid with its services.
2.8	36	Is hopelessly out of date.
*2.7	37	No one any longer has faith in this institution.
2.3	38	Is entirely unnecessary.
*2.2	39	Is detrimental to society and the individual.
2.1	40	The world would be better off without this institution.
2.0	41	Is in a hopeless condition.
1.9	42	Will destroy civilization if it is not radically changed.
1.8	43	Never was any good.
*1.7	44	Benefits no one.
*1.6	45	Has positively no value.

Skalen- Form B
wert

11.2	1	The world could not exist without this institution.
11.1	2	Is an ideal institution.
11.1	3	Has done more for society than any other institution.
11.0	4	Benefits everybody.
10.8	5	Has more good points than any other institution.
10.7	6	Appeals to man's highest nature.
*10.4	7	Develops good character.
10.2	8	Furtheres the most lasting satisfactions in life.
10.2	9	Has a long useful life before it.
10.2	10	Is a powerful agency for promoting individual and social efficiency.
10.1	11	Is of real value to the civilized individual.
9.9	12	Gives real help in meeting economic problems.
9.8	13	Encourages moral improvement.

- | | | |
|------|----|--|
| 9.7 | 14 | Is fundamentally sound. |
| *9.6 | 15 | Is retained in the civilized world because of its value to mankind. |
| 9.4 | 16 | Offers opportunity for individual initiative. |
| *9.2 | 17 | Is increasing in its value to society. |
| *9.0 | 18 | Is necessary as a means of controlling society. |
| *8.9 | 19 | Is improving in its service to mankind. |
| *8.2 | 20 | Is in the process of changing and will come out a fit instrument. |
| *7.5 | 21 | Is not sufficiently appreciated by the general public. |
| *6.6 | 22 | Its good and bad points balance each other. |
| *6.1 | 23 | Has not yet proved itself indispensable to society. |
| *5.4 | 24 | Is too conservative. |
| 5.3 | 25 | Is retained in the civilized world because of sentiment. |
| 4.9 | 26 | Is decreasing in its value to society. |
| *4.8 | 27 | Is too changeable in its policies. |
| 4.6 | 28 | Regulates the individual's life too minutely. |
| 4.4 | 29 | Grew up in frontier days and does not fit our industrial civilization. |
| 4.2 | 30 | Is too radical in its views and actions. |
| *3.6 | 31 | Is unfair to the individual. |
| 3.3 | 32 | Is a tool of the mercenary. |
| *3.1 | 33 | Is disgraced by its past. |
| 3.0 | 34 | Is a tool of the unscrupulous. |
| 2.9 | 35 | Is developing into a racket. |
| 2.8 | 36 | Is fundamentally unsound. |
| *2.7 | 37 | Is out of control of society and is running wild. |
| 2.3 | 38 | Appeals to man's lowest nature. |
| *2.2 | 39 | Is an enemy of truth. |
| 2.1 | 40 | Has always cheated society. |
| 1.9 | 41 | Thrives on the avarice, jealousy, hatred, and greed in man. |
| 1.9 | 42 | Must be discarded immediately. |
| 1.8 | 43 | Has more bad points than any other institution. |
| *1.7 | 44 | Is the most despicable of institutions. |
| *1.6 | 45 | Is the most hateful of institutions. |

Die mit einem Stern gekennzeichneten Items sind in der von REMMERS (1960) konstruierten kürzeren 17-Item-Skala enthalten.

A 2.4.2 Instruktion und Items zur Einstellungsbildungsskala
EFORM 3

3. Auf der folgenden Seite sehen Sie eine Reihe von senkrecht angeordneten Kästchen. Neben jedem Kästchen steht ein Satz. Er beschreibt die Institution Kabelfernsehen. Bitte kreuzen Sie nun diejenigen Sätze oder Meinungen an, die ungefähr Ihrer persönlichen Meinung über die Einrichtung Kabelfernsehen entsprechen. Diejenigen Äußerungen, denen Sie zustimmen können, erhalten also ein Kreuz. Wenn Sie ein angekreuztes Kästchen korrigieren wollen, so machen Sie bitte einen Kreis um das angekreuzte Kästchen:



Bitte lesen Sie die Sätze aufmerksam durch, überlegen Sie aber nicht lange, sondern entscheiden Sie sich spontan für diejenigen Äußerungen, die Ihre Meinungen am ehesten wiedergeben.

Die Institution
Kabelfernsehen

wird mit den Jahren verbessert werden können
ist in keinerlei Hinsicht schätzenswert
soll mit einigen Abwandlungen eingeführt werden
enthält mehr Gutes als Schlechtes
Es wäre schade, wenn man auf sie verzichten müßte
wird von der Mehrzahl abgelehnt werden
Man sollte mit der Einführung noch abwarten
bewirkt mehr Schaden als Gutes
ist eine ideale Institution
darf nur unter strenger Kontrolle eingeführt werden
ist eine in jeder Hinsicht optimale Einrichtung
wird kein entschiedenes Für oder Gegen hervorrufen
beinhaltet mehr erfreuliche Dinge als andere Einrichtungen
Man wird ohne sie nicht mehr auskommen können
Die guten und die schlechten Seiten halten sich die Waage
wird in ihrem Wert ständig abnehmen
wird zu den schlimmsten Einrichtungen gezählt werden
wird mit der Zeit abgelehnt werden
Die Welt wird ohne die Einrichtung besser aussehen
wird von den meisten Personen nicht genügend gewürdigt werden
Man sollte in jedem Fall die Einführung verhindern
gehört zu den bewundernswertesten Einrichtungen
Niemals wird irgendjemand etwas Gutes daran finden werden
ist von einem nicht zu überschätzenden Wert
hat mehr schlechte Seiten als andere Institutionen
ist wünschenswert, solange keine besseren Alternativen zur Verfügung stehen
Niemand wird dieser Institution Vertrauen entgegenbringen
wird zu den beliebtesten Neuerungen gehören
Ihr Wert wird erst später voll ausgeschöpft werden können
leistet zu wenig
ist vollständig überflüssig
gehört zu den schrecklichsten aller Einrichtungen
hat mehr gute Seiten als jede andere Institution
befindet sich noch in einem hoffnungslosen Zustand
repräsentiert die beste Idee unseres modernen Lebens
hat sich noch nicht als unersetzbar erwiesen

A 2.5 EFVAL: Einstellungsbildung - Verhaltensvalidierung

Instruktion zur Verhaltensvalidierung der Einstellungsbildung (EFVAL)

Zur praktischen Erprobung unserer Lernprogramme bereiten wir im Rahmen eines Seminars ein Rollenspiel vor, an dem Sie teilnehmen können, falls Sie Interesse daran haben. Wenn Sie die unten eingeklebte Karte ausfüllen, schicken wir Ihnen zunächst vorbereitendes Material zur Anleitung. Damit verpflichten Sie sich noch nicht zur endgültigen Teilnahme. Erst nach der Lektüre der von uns zugesandten Unterlagen benötigen wir Ihre Antwort, ob Sie an dem Rollenspiel teilnehmen wollen oder nicht. Das Material, das wir Ihnen schicken würden, enthält noch mehr Informationen zum Thema Kabelfernsehen. Außerdem finden Sie darin entweder eine verstärkte Argumentation für oder gegen die Einführung von Kabelfernsehen. Die Lektüre soll Ihnen die Einarbeitung in die verschiedenen Rollen, die Sie später zu übernehmen hätten, erleichtern. Je nachdem, für welche der beiden Ausarbeitungen (für oder gegen) Sie sich mehr interessieren, sollten Sie die eine oder andere Form der Materialsammlung durch Ankreuzen eines der beiden unteren Kästchen auf der eingeklebten Karte anfordern.

Bitte vergessen Sie nicht, Ihre Adresse einzutragen. Sie ist für die Zusendung der Unterlagen notwendig. Ihre Anonymität geht dadurch nicht verloren, denn Sie können die Karte aus dem Fragebogen herauslösen und gesondert abgeben.

1. Bitte schicken Sie mir Vorbereitungsunterlagen für das Rollenspiel (Projekt B.) zu

☐

2. Ich würde mich mehr für Ausarbeitungen interessieren, die das Kabelfernsehen befürworten

☐

oder:

2. Ich würde mich mehr für Ausarbeitungen interessieren, die das Kabelfernsehen ablehnen

☐

A 2.6 Gs: subjektive Glaubwürdigkeit

Instruktion zur dichotomen Messung der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit (Gs)

Und nun haben wir noch eine Frage. Wir hatten der Einführung in die Abhandlung über das Thema Kabelfernsehen eine kurze Information vorausgeschickt. Sie betraf den Autor des Textes. Uns würde nun interessieren, welchen Eindruck der Autor auf Sie gemacht hat. Wir wissen, daß dieser Eindruck nur sehr flüchtig sein kann, vielleicht hatten Sie aber doch in der einen oder anderen Richtung diesen Autor als mehr oder weniger glaubwürdigen Vertreter seiner Thesen eingeschätzt. Bitte versuchen Sie nun, Ihr Gesamturteil, so wie Sie sich spontan daran erinnern, durch Ankreuzen einer der beiden untenstehenden Sätze wiederzugeben.

1. Ich bin der Ansicht, daß der Autor dieses Thema insgesamt glaubwürdig vertreten hat ()

oder:

2. Meiner Ansicht nach hat der Autor insgesamt keine glaubwürdige Stellung zu diesem Thema eingenommen. ()

A 2.7 Is: Inzentivwertskala

Instruktion und Items der Inzentivwertskala (Is)

Auf den beiden nächsten Seiten sehen Sie eine große Anzahl von Kästchen, angeordnet wie Häuser mit Straßenkreuzungen. In jedem Kästchen steht etwas, was sich viele Menschen für ihr Leben wünschen oder was sie für besonders wichtig im Leben halten.

Sie sollen nun entscheiden, welche der angegebenen Lebensziele oder Lebenswünsche für Sie besonders wichtig oder zutreffend sind. Diese Entscheidung treffen Sie an jeder Kreuzung, die eine Nummer trägt. Vergleichen Sie hier die Inschriften der umliegenden vier Kästchen und kreuzen Sie dasjenige Kästchen an, das Ihnen im Vergleich zu den anderen drei Kästchen als besonders wichtiges Lebensziel erscheint oder das Sie sich am meisten für Ihr Leben wünschen.

Es kann nun vorkommen, daß an einer Kreuzung mehrere Lebensziele zur Auswahl stehen, die Ihnen sehr wichtig sind, oder daß keines der vier Kästchen für Sie zunächst von großer Bedeutung ist. Dann entscheiden Sie sich für dasjenige, das Ihnen im Vergleich zu den anderen drei etwas wichtiger oder etwas wünschenswerter erscheint.

Kreuzen Sie bitte an jeder Kreuzung eines, aber auch nur eines der vier kleinen Kästchen an (siehe nebenstehendes Beispiel).

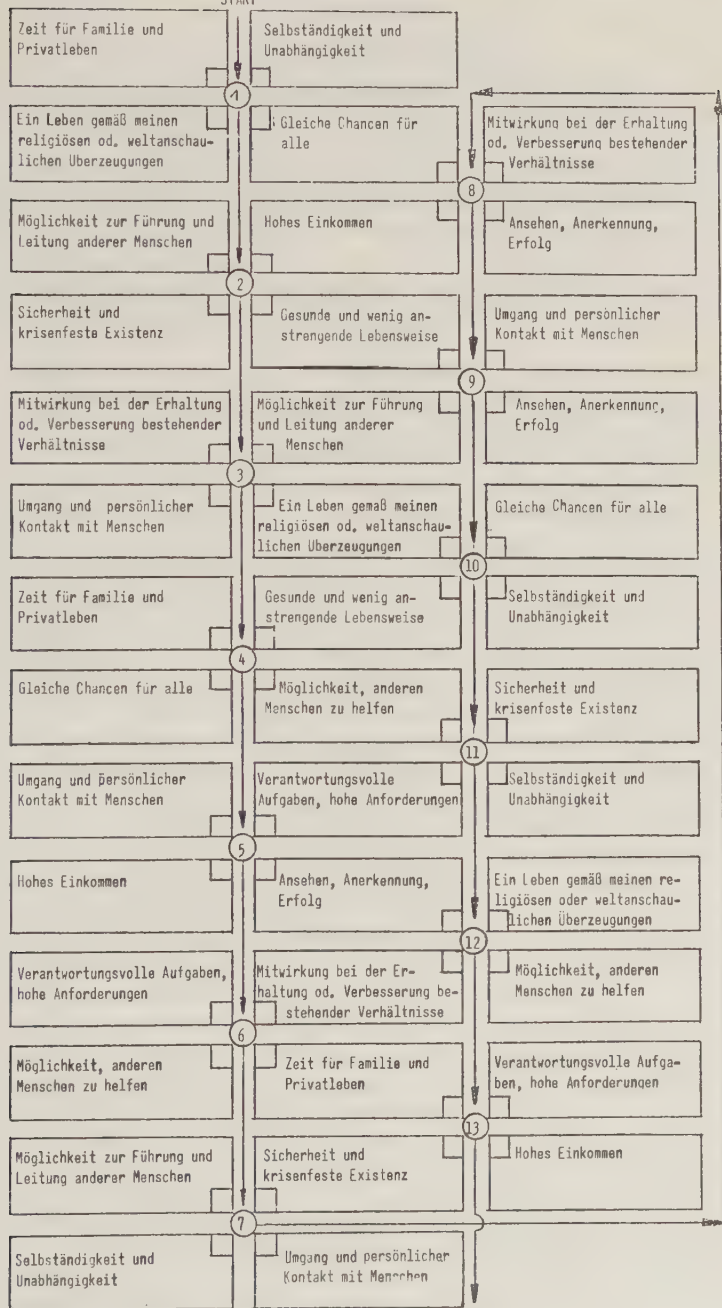
Selbständigkeit und Unabhängigkeit	☐
Sicherheit und krisenfeste Existenz	☐
Hohes Einkommen	☒
Ansehen, Anerkennung, Erfolg	☐

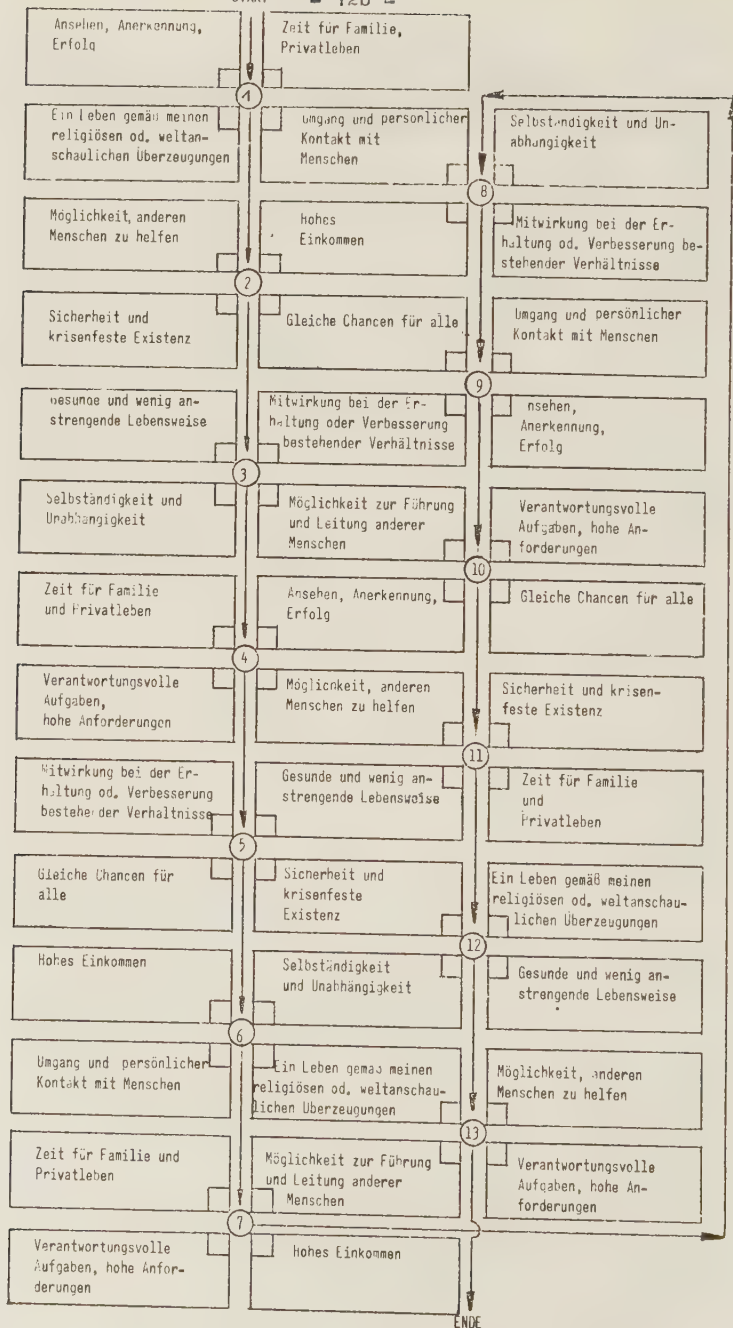
Wenn Sie die Kreuzungen der Reihe nach durchgehen, werden Sie feststellen, daß sich die einzelnen Inschriften von Zeit zu Zeit wiederholen, aber jedesmal in einer anderen Zusammenstellung. Sie dürfen dann ohne weiteres sowohl das gleiche mehrmals hintereinander als auch jedesmal etwas anderes ankreuzen. Wichtig ist, daß Sie Ihre Wahl auf jeder Kreuzung gesondert treffen, also völlig unabhängig davon, was an den Kreuzungen vorher stand und was Sie vorher angekreuzt haben.

Beginnen Sie nun bitte links oben (START) mit Kreuzung (1) und gehen Sie die einzelnen Kreuzungen der Reihe nach durch. Halten Sie sich dabei bitte genau an die vorgeschriebene Reihenfolge und wandern Sie stets in der angegebenen Pfeilrichtung weiter, bis Sie bei Kreuzung Nr. 13 (ENDE) angekommen sind. Machen Sie dann bitte auf der nächsten Seite weiter und beginnen Sie wieder mit der Kreuzung Nr. 1, bis Sie entlang denselben Pfeilrichtungen bei der letzten Kreuzung Nr. 13 angekommen sind.

Zögern Sie nicht bei Ihren Entscheidungen, sondern kreuzen Sie zügig bei jeder Nummer eines der vier Kästchen an.

Lassen Sie bitte keine der numerierten Kreuzungen aus!





A 2.8 N1: Sprachliche Neugierskala

A 2.8.1 Instruktion und Items der sprachlichen Neugierskala N1

Bei den nun folgenden Aufgaben geht es darum, Ihre Vorliebe für bestimmte Vergleichswörter herauszufinden. Wir bitten Sie, dasjenige Wort anzukreuzen, das Ihnen von den fünf zur Auswahl gestellten Wörtern am besten gefällt.

Auf den folgenden Seiten finden Sie Wortgruppierungen wie z.B.

- | | | |
|--------------|---------------|---------|
| weich wie a) | eine Pflaume | () |
| b) | Seide | () |
| c) | eine Wolke | () |
| d) | Stein | () |
| e) | ein Wurmstich | (X) |

Von den fünf Vergleichswörtern a) bis e) wählen Sie dasjenige Wort aus und kreuzen Sie es bitte an, das Ihnen in Verbindung mit dem Wort 'weich' am besten gefällt. Unter den fünf Wörtern gibt es keine z.B. logisch oder sprachlich falschen oder richtigen Wörter, sondern nur solche Wörter, die Ihnen mehr oder weniger gut gefallen. Noch einmal, auch wenn Sie sprachliche oder logische Beziehungen zum Vergleichswort erkennen, kommt es nicht auf solche Beziehungen an, sondern wichtig ist einzig und allein Ihre Vorliebe für eines der fünf Vergleichswörter. Dasjenige Wort, - also nur ein Wort -, das Ihnen beim Durchlesen spontan am meisten zusagt, sollen Sie ankreuzen.

Überlegen Sie bitte nicht lange, sondern gehen Sie die folgenden Wortgruppierungen zügig durch. Bitte achten Sie auch darauf, daß Sie nichts auslassen.

Die Zahlen hinter den 5 Antwortalternativen der 52 Items bedeuten:

- 1 = gewöhnlicher Wortgebrauch
- 2 = synonymer Wortgebrauch
- 3 = entfernter Wortgebrauch
- 4 = gegensinniger Wortgebrauch
- 5 = unsinniger Wortgebrauch



- | | | | |
|-----------------|-----------------------------------|------------------|--------------------------|
| 1. Alt wie | a) das Mittelalter (3) | 14. Leicht wie | a) eine Feder (1) |
| | b) ein Greis (2) | | b) ein Felsblock (4) |
| | c) eine Antwort (5) | | c) Lametta (3) |
| | d) Methusalem (1) | | d) ein Loch (5) |
| | e) ein Säugling (4) | | e) Schaum (2) |
| 2. Langsam wie | a) ein Windhund (4) | 15. Dumm wie | a) ein Rindvieh (2) |
| | b) ein Wahlpruch (5) | | b) ein Narr (3) |
| | c) eine Schnecke (1) | | c) ein Daumnagel (5) |
| | d) ein Raupen-
schlepper (3) | | d) ein Fuchs (4) |
| | e) eine Schildkröte (2) | | e) ein Huhn (1) |
| 3. Süß wie | a) Wäschestärke (5) | 16. Schwarz wie | a) Schiefer (3) |
| | b) Brausepulver (3) | | b) Kohle (2) |
| | c) Zitrone (4) | | c) Teer (1) |
| | d) Eiscreme (2) | | d) ein Sieb (5) |
| | e) Zucker (1) | | e) ein Schimmel (4) |
| 4. Rund wie | a) ein Rad (1) | 17. Dreckig wie | a) ein Schwein (1) |
| | b) eine Ecke (4) | | b) ein Dreieck (5) |
| | c) eine Beule (3) | | c) ein Ferkel (2) |
| | d) eine Kugel (2) | | d) Schneematsch (3) |
| | e) eine Runzel (5) | | e) ein Kätzchen (4) |
| 5. Grün wie | a) Kreide (5) | 18. Schwimmt wie | a) ein Stein (4) |
| | b) ein Hohlweg (3) | | b) ein Schwamm (3) |
| | c) ein Frosch (1) | | c) ein Fisch (1) |
| | d) Grad (2) | | d) eine Kaulquappe (2) |
| | e) ein Maibaum (5) | | e) ein Steilhang (5) |
| 6. Heiß wie | a) ein Ofen (2) | 19. Sanft wie | a) ein Lamm (1) |
| | b) die Hölle (1) | | b) ein Säbel (4) |
| | c) Alaska (4) | | c) Balsam (2) |
| | d) eine Haselnuß (5) | | d) Spinnweb (3) |
| | e) warme Semmel (3) | | e) eine Sieben (5) |
| 7. Klug wie | a) ein Zauberer (3) | 20. Massiv wie | a) Monat Mai (5) |
| | b) ein Weiser (2) | | b) Müll (3) |
| | c) eine Eule (1) | | c) Metall (2) |
| | d) Klebstoff (5) | | d) Marmor (1) |
| | e) ein Mondkalb (4) | | e) Moos (4) |
| 8. Braun wie | a) ein Bär (1) | 21. Stumm wie | a) ein Stern (2) |
| | b) Brandgeruch (5) | | b) ein Fisch (1) |
| | c) Blaubeeren (4) | | c) eine Andacht (3) |
| | d) Baumrinde (2) | | d) ein Schritt (5) |
| | e) Borstenvieh (3) | | e) eine Nachtigall (4) |
| 9. Klein wie | a) die Welt (4) | 22. Gefräßig wie | a) ein Vielfraß (1) |
| | b) ein Knirps (2) | | b) eine Raupe (2) |
| | c) ein Fliegenbein (3) | | c) ein Müllschlucker (3) |
| | d) ein Klopffzeichen (5) | | d) Suppenkaspar (4) |
| | e) ein Zwerg (1) | | e) ein Fallschirm (5) |
| 10. Müde wie | a) ein Wanderer (2) | 23. Reich wie | a) ein König (1) |
| | b) ein Hund (1) | | b) ein Krösus (2) |
| | c) ein Rinnsal (3) | | c) ein Clochard (4) |
| | d) ein Meter (5) | | d) ein Knall (5) |
| | e) eine Biene (4) | | e) Krupp (3) |
| 11. Weiß wie | a) Eierschalen (3) | 24. Weich wie | a) Regenwasser (3) |
| | b) Schnee (1) | | b) Wolle (2) |
| | c) Ruß (4) | | c) Wachs (1) |
| | d) Wechselstrom (5) | | d) eine Waage (5) |
| | e) Mehl (2) | | e) Wellblech (4) |
| 12. Flink wie | a) eine Weinberg-
schnecke (4) | 25. Frei wie | a) Gedanken (3) |
| | b) ein Quadrat (5) | | b) ein Finger (5) |
| | c) ein Wiesel (1) | | c) ein Vogel (2) |
| | d) Flugsand (3) | | d) ein Adler (1) |
| | e) ein Hase (2) | | e) ein Sklave (4) |
| 13. Gewandt wie | a) eine Ruhebänk (5) | 26. Tot wie | a) ein Mauerriß (5) |
| | b) ein Affe (2) | | b) Moderluft (3) |
| | c) ein Tausendfüßler (3) | | c) ein Mückenschwarm (4) |
| | d) eine Katze (1) | | d) eine Mumie (2) |
| | e) ein Elefant (4) | | e) eine Maus (1) |

- | | | | |
|-------------------|--|-------------------|---|
| 27. Rot wie | a) ein Rüssel (5)
b) ein Rabe (4)
c) eine Rose (1)
d) Blut (2)
e) ein Rücklicht (3) | 40. Krumm wie | a) eine Kurve (2)
b) Krimskrums (5)
c) ein Punkt (4)
d) ein Buckel (1)
e) Kraushaar (3) |
| 28. Störrisch wie | a) ein Maultier (2)
b) ein Esel (1)
c) eine Stoppel (3)
d) ein Staubkorn (5)
e) Speck (4) | 41. Fett wie | a) ein Hering (2)
b) ein Fleck (3)
c) Finsternis (5)
d) ein Faden (4)
e) ein Schwein (1) |
| 29. Flach wie | a) ein Brett (2)
b) eine Flade (3)
c) eine Frist (5)
d) ein Faß (4)
e) eine Flunder (1) | 42. Sauer wie | a) eine Zitrone (1)
b) eine Grapefruit (3)
c) Eiscreme (4)
d) Sauerkraut (2)
e) eine Mauer (5) |
| 30. Tapfer wie | a) ein Hasenfuß (4)
b) ein Wurzelstock (5)
c) das Schneiderlein (3)
d) ein Held (2)
e) ein Löwe (1) | 43. Löchrig wie | a) ein Sieb (2)
b) Poren (3)
c) ein Löffel (4)
d) Käse (1)
e) eine Locke (5) |
| 31. Arm wie | a) ein Almosen (3)
b) eine Kirchenmaus (1)
c) ein Bettelmönch (2)
d) das Alphabet (5)
e) ein Millionär (4) | 44. Klebt wie | a) ein Klecks (3)
b) Leim (1)
c) Kleister (2)
d) eine Klippe (5)
e) Wasser (4) |
| 32. Hungrig wie | a) eine Ameise (4)
b) ein Scheunen-drescher (3)
c) ein Heftpflaster (5)
d) ein Pferd (2)
e) ein Wolf (1) | 45. Hell wie | a) der Mond (1)
b) das Licht (2)
c) ein Hagelkorn (3)
d) die Nacht (4)
e) ein Henkel (5) |
| 33. Schnell wie | a) ein Düsenjet (2)
b) Sputnik (3)
c) eine Schnur (5)
d) eine Schnecke (4)
e) der Teufel (1) | 46. Schlank wie | a) eine Tanne (2)
b) ein Schlemmer (4)
c) eine Scherbe (5)
d) ein Schlot (3)
e) eine Gerte (1) |
| 34. Wächst wie | a) ein Kind (2)
b) ein Wort (5)
c) ein Fels (4)
d) eine Warze (3)
e) Unkraut (1) | 47. Geschwind wie | a) die Geduld (4)
b) ein Gerippe (5)
c) die Elle (2)
d) ein Geschnatter (3)
e) der Wind (1) |
| 35. Groß wie | a) ein Grashalm (4)
b) eine Tanne (2)
c) ein Baum (1)
d) Goliath (3)
e) eine Grimasse (5) | 48. Wachsam wie | a) eine Wanduhr (3)
b) ein Hund (1)
c) ein Wecker (2)
d) ein Schläfer (4)
e) ein Wochentag (5) |
| 36. Stiehlt wie | a) ein Rabe (1)
b) ein Spitzbogen (5)
c) ein Bierkrug-sammler (3)
d) ein Kirchenvor-stand (4)
e) ein Taschendieb (2) | 49. Diebisch wie | a) ein Landstreicher (3)
b) ein Langfinger (2)
c) eine Elster (1)
d) ein Beamter (4)
e) ein Taubenaugen (5) |
| 37. Durstig wie | a) ein Säufer (2)
b) ein Fisch (1)
c) die Dämmerung (5)
d) eine Träne (4)
e) ein Trunkenbold (3) | 50. Klimpert wie | a) ein Klavier (2)
b) Geld (1)
c) eine Wimper (3)
d) eine Klarinette (4)
e) ein Klabautermann (5) |
| 38. Brüllt wie | a) eine Löwe (1)
b) ein Preßluftboh-
rer (3)
c) eine Böschung (5)
d) ein Brüllaffe (2)
e) ein Biber (4) | 51. Singt wie | a) ein Straßen-
musikant (3)
b) eine Krähe (4)
c) eine Nachtigall (1)
d) ein Tenor (2)
e) ein Sackloch (5) |
| 39. Bunt wie | a) ein Buchstabe (5)
b) jener Hund, den
jeder kennt (3)
c) Herbstlaub (2)
d) ein Regenbogen (1)
e) Gras (4) | 52. Still wie | a) ein Stegreim (5)
b) ein Mairegen (3)
c) die Nacht (2)
d) ein Seesturm (4)
e) das Wasser (1) |

A 2.8.2 Similes-Preference-Inventory von PEARSON und MADDI
(1966, S. 303-304)

1. Limp as a. a dish (4) b. a lump (5) c. a busted blimp (3) d. a towel (2) e. a rag (1)	12. Hot as a. an oven (2) b. Hades (2) c. Alaska (4) d. a botfly (5) e. hotcakes (3)	23. Black as a. a vulture (3) b. coal (1) c. tar (2) d. a beetle's blink (5) e. bleach (4)
2. Sharp as a. a pin (2) b. a swordfish (3) c. a ball (4) d. a harp (5) e. a tack (1)	13. Wise as a. a wizard (3) b. a sage (2) c. an owl (1) d. a size (5) e. a mole (4)	24. Sloppy as a. a pig (1) b. a poppy (5) c. a hog (2) d. a slob (3) e. a cat (4)
3. Snug as a. a bird in the nest (2) b. a bow in the snow (5) c. a fish in a dish (4) d. a crook in a nook (3) e. a bug in a rug (1)	14. Brown as a. a bear (1) b. brine (5) c. a beacon (4) d. bark (2) e. bat bristle (3)	25. Swim like a. a stone (4) b. a swan (3) c. a fish (1) d. a tadpole (2) e. a sickle (5)
4. Straight as a. a ruler (2) b. a stickpin (3) c. a pig's tail (4) d. an arrow (1) e. a freight (5)	15. Timid as a. a doe (2) b. a bull (4) c. a turtle (3) d. a mouse (1) e. a trip (5)	26. Cuddly as a. a lamb (1) b. a wasp (4) c. a puppy (2) d. a cocoon (3) e. a fuddy duddy (5)
5. Slippery as a. a slumber (5) b. soup (3) c. mud (2) d. tar (4) e. an eel (1)	16. Smart as a. an ox (4) b. a fox (1) c. a smuggler (3) d. a smelt (5) e. a wolf (2)	27. Solid as a. a sole (5) b. a slab (3) c. a rock (1) d. a boulder (2) e. a fluff (4)
6. Dry as a. a stone (2) b. a fly's eye (5) c. a drought (3) d. a bone (1) e. a drip (4)	17. Tired as a. a hound (2) b. a dog (1) c. a trickle (3) d. a tie (5) e. a bee (4)	28. Silent as a. a ghost (2) b. a mouse (1) c. the CIA (3) d. a silo (5) e. the surf (4)
7. Busy as a. a bee (1) b. a beam (5) c. an ant (2) d. a siesta (4) e. a tizzy (3)	18. White as a. fright (3) b. snow (1) c. whip (5) d. soot (4) e. flour (2)	29. Grin like a. a gremlin (3) b. a gizzard (5) c. a grump (4) d. an elf (2) e. a Cheshire cat (1)
8. Slow as a. a greyhound (4) b. a slipper (5) c. a turtle (1) d. a slug (3) e. a caterpillar (2)	19. Quick like a. a turtle (4) b. a cloud (5) c. a bunny (1) d. quicksand (3) e. a rabbit (2)	30. Thin as a. a tight rope (3) b. a cane (2) c. a beanpole (1) d. a thicket (4) e. a thumb (5)
9. Sweet as a. starch (5) b. sherbet (3) c. a lemon (4) d. ice cream (2) e. sugar (1)	20. Cool as a. a curtain rod (5) b. a cucumber (1) c. a pool (3) d. crushed ice (2) e. cooked onions (4)	31. Tight as a. a knot (2) b. a miser (1) c. a tax collector (3) d. a loop (4) e. tiddleywinks (5)
10. Fit as a. a violin (2) b. a muddle (4) c. a corset (3) d. a fiddle (1) e. a griddle (5)	21. Light as a. a feather (1) b. a boulder (4) c. a lizard's lick (3) d. a lever (5) e. foam (2)	32. Tough as a. nails (1) b. a brick (2) c. a teamster (3) d. a noodle (4) e. a tulip (5)
11. Green as a. a ghost (4) b. a gremlin's grin (5) c. leaves (2) d. grass (1) e. a golf green (3)	22. Dumb as a. a cow (2) b. a dunce (3) c. a crumb (5) d. a fox (4) e. an ox (1)	33. Rich as a. a king (1) b. a bank (2) c. a slum (4) d. a ditch (5) e. a Rockefeller (3)

34. Smooth as
 a. a slipper (3)
 b. glass (2)
 c. silk (1)
 d. a steamer (5)
 e. gravel (4)
35. Blue as
 a. the sea (2)
 b. a blush (4)
 c. a blotter (3)
 d. a blast (5)
 e. the sky (1)
36. Happy as
 a. a harp (3)
 b. a hiccup (5)
 c. a bird (2)
 d. a lark (1)
 e. a loss (4)
37. Dead as
 a. a duffel bag (5)
 b. a dirge (3)
 c. the twist (4)
 d. a doorknob (2)
 e. a doornail (1)
38. Red as
 a. a ripple (5)
 b. milk (4)
 c. a rose (1)
 d. blood (2)
 e. a ripe raspberry (3)
39. Stubborn as
 a. a donkey (2)
 b. a mule (1)
 c. stubble (3)
 d. a stovepipe (5)
 e. putty (4)
40. Contented as
 a. a calf (2)
 b. a calcified cat (3)
 c. a caboose (5)
 d. CORE (4)
 e. a cow (1)
41. Brave as
 a. a bunny (4)
 b. a beet (5)
 c. the brazen (3)
 d. a tiger (2)
 e. a lion (1)
42. Wide as
 a. the sky (2)
 b. a wire (4)
 c. the ocean (1)
 d. the tide (3)
 e. a wigwag (5)
43. Poor as
 a. a pauper (3)
 b. church mice (1)
 c. a bum (2)
 d. a pickle (5)
 e. Fort Knox (4)
44. Hungry as
 a. an ant (4)
 b. a hunter (3)
 c. a hat (5)
 d. a pig (2)
 e. a horse (1)
45. Speed like
 a. a jet (2)
 b. Sputnik (3)
 c. a spud (5)
 d. a snail (4)
 e. the devil (1)
46. Grow like
 a. a boy (2)
 b. gristle (5)
 c. a rock (4)
 d. grass (3)
 e. a weed (1)
47. Tall as
 a. a tomato (4)
 b. a forest (2)
 c. a tree (1)
 d. a timber (3)
 e. tennis (5)
48. Crazy as
 a. a loon (1)
 b. a daisy (5)
 c. a kook (3)
 d. a cop (4)
 e. a nut (2)
49. Drink like
 a. a sot (2)
 b. a fish (1)
 c. a drumstick (5)
 d. a banker (4)
 e. a drunkard (3)
50. Roar like
 a. a lion (1)
 b. the rapids (3)
 c. a bore (5)
 d. a beast (2)
 e. a rabbit (4)
51. Loud as
 a. a cloud (5)
 b. a lute (3)
 c. a lion (1)
 d. a foghorn (2)
 e. a pin (4)
52. Crooked as
 a. a mile (2)
 b. a smook (5)
 c. a pin (4)
 d. a stick (1)
 e. a creek (3)
53. Fat as
 a. a hog (2)
 b. a funnel (3)
 c. a factory (5)
 d. a cane (4)
 e. a pig (1)
54. Sour as
 a. a lemon (1)
 b. a grapefruit (2)
 c. ice cream (4)
 d. saurkraut (3)
 e. a tower (5)

A 2.9 N2: Soziale Neugierskala

Instruktion und Items der sozialen Neugierskala N2

Bei den nun folgenden Sätzen handelt es sich um Meinungen oder Äußerungen, von denen wir wissen müssen, wie Sie darüber denken. Wir wollen also Ihre Meinung dazu erfahren. Ihre Meinung können Sie in fünf Antwortkategorien ausdrücken:

()	()	()	()	()
Ich stimme stark zu	ich stim- me zu	ich bin unent- schieden	ich leh- ne ab	ich lehne stark ab

Je nachdem, in welchem Maße die von uns vorgegebene Äußerung Ihrer Meinung entspricht bzw. auf Sie zutrifft, kreuzen Sie die entsprechende Antwortkategorie, also wieder nur eine Kategorie, an, die von einer starken Zustimmung ('stimme stark zu') bis zu einer starken Ablehnung ('lehne stark ab') reicht. Es ist auch möglich, daß Sie bei einer vorgegebenen Meinung schwanken und Sie ihr weder zustimmen noch sie ablehnen können. Hierfür ist die mittlere Kategorie 'unentschieden' vorgesehen. Sie sollte jedoch nur in ganz seltenen Ausnahmefällen benutzt werden. Manchmal ist man sich zwar nicht ganz sicher, neigt aber doch eher zu der einen oder anderen Seite, d.h. zu einer Zustimmung (die Äußerung trifft doch bis zu einem bestimmten Grade für mich zu) oder einer Ablehnung. Dann wäre die Kategorie 'unentschieden' irreführend. Es ist sehr wichtig, das muß hier noch einmal betont werden, daß Sie ganz ehrlich die Antwort geben, von der Sie überzeugt sind. Niemand wird hinterher wissen, wer diese Antwort abgegeben hat.

Überlegen Sie nun wieder nicht zu lange, sondern entscheiden Sie sich schnell für eine der Antwortkategorien, von der Sie glauben, daß Sie am ehesten Ihre Meinung wiedergibt und für Sie zutreffend ist.

Die Buchstaben D und K hinter den einzelnen Items bedeuten D = Distraktor

K = negativ formuliertes Item, dessen Antwortskore zu konvertieren ist:

1. Ich schätze an meinen Freunden besonders, daß sie immer auf Nummer Sicher gehen. (K)
2. Ich würde es mir ganz interessant vorstellen, wenn man in Zukunft mehr als einen Beruf erlernen müßte.
3. Im Alter sollte man sich geistig nicht mehr umstellen müssen. (K)
4. Ich möchte nicht immer dieselben Hobbys betreiben.
5. Ich arbeite unter großer innerer Spannung. (D)
6. Wenn ich nicht sofort auf die Lösung einer Aufgabe komme, verliere ich den Spaß daran. (K)

7. Ich mache mir ziemlich viel Sorgen über mögliches Mißgeschick. (D)
8. Bei der Einführung in ein Themengebiet kommen mir am Anfang sehr viele Fragen.
9. Manchmal habe ich mir unsinnig viel Sorgen über etwas gemacht, was wirklich nicht wichtig war. (D)
10. Ein Beruf mit ständig wechselnden Aufgaben wäre mir nicht sehr angenehm. (K)
11. Ich bin befängener als die meisten anderen Menschen. (D)
12. Wenn ein Themenkreis zum ersten Mal behandelt wird, habe ich zunächst wenig Fragen. (K)
13. Meine Gefühle sind leichter verletzbar als die anderer Menschen. (D)
14. Ich scheue mich, einer Schwierigkeit ins Auge zu sehen oder eine wichtige Entscheidung zu treffen. (D)
15. Es ist besser, man richtet sich dort ein, wo man die meisten Leute kennt. (K)
16. Im Vergleich zu meinen Bekannten habe ich sehr wenig Ängste. (D)
17. Es ist ganz amüsant, ab und zu in eine neue Schule zu kommen.
18. Ich wünschte, ich könnte so glücklich sein, wie andere Leute zu sein scheinen. (D)
19. Wenn ich mit einer Aufgabe nicht gleich zurechtkomme, macht es mir Spaß 'herumzuprobieren'.
20. Ich glaube, ich bin nicht nervöser als andere. (D)
21. Ich brauche ziemlich lange, bis ich mich in einer neuen Umgebung wohl fühle. (K)
22. Es passiert mir oft, daß ich mir um etwas Sorgen mache. (D)
23. Schön sind Parties erst dann, wenn man eine Menge unbekannter Leute trifft.
24. Die Aussicht, in Zukunft mehrere Berufe in seinem Leben erlernen zu müssen, würde mich eher erschrecken. (K)
25. Froh und dankbar sollte jemand sein, wenn sein Leben in ruhigen und gleichmäßigen Bahnen verläuft. (K)
26. Man sollte, so oft es geht, eine Zeitlang im Ausland leben.

27. Ich neige dazu, Dinge schwerzunehmen. (D)
28. Wenn man längere Zeit an einem Ort gelebt hat, sollte man sich mal verändern.
29. Es ist besser, wenn man sich immer an denselben Schulweg hält. (K)
30. Während der ersten Berufsjahre sollte man möglichst viele Arbeitsstellen kennenlernen.
31. Gewohnheiten sind nicht nur nützlich, sondern auch sehr angenehm. (K)
32. Einen längeren Aufenthalt an einer ausländischen Schule sollte nach Möglichkeit jeder einmal mitmachen.
33. Ich schlafe unruhig und werde oft wach. (D)
34. Am liebsten sind mir Parties, wenn ich die meisten Leute dort kenne. (K)
35. Die Eltern sollten ihren Kindern nach Möglichkeit einen Schulwechsel ersparen. (K)
36. Den Beruf sollte man nur dann wechseln, wenn man durch äußere Umstände dazu gezwungen wird. (K)
37. Ich hatte manchmal das Gefühl, als häuften sich so viele Schwierigkeiten, daß ich sie nicht überwinden könnte. (D)
38. Mit einem Gegenstand, der offensichtlich keinen Verwendungszweck erkennen läßt, fange ich nicht viel an. (K)

A 2.10 Ps: Subjektive Wahrscheinlichkeit

Instruktion zur Messung der wahrgenommenen subjektiven Wahrscheinlichkeit (Ps)

Auf den folgenden Seiten werden allgemeine Ziele oder Wertvorstellungen genannt. Sie sind von Nr. 1 bis Nr. 13 durchnummeriert. Die 13 Ziele waren auf 13 halbseitigen Blättern vor der untenstehenden PS-Skala eingheftet. Bitte tragen Sie nun jede Nummer, die für eines der Ziele steht, in die untenstehenden Spalten des nächsten ganzseitigen Blattes ein. Die Spalten sind durch Zahlen gekennzeichnet. Sie reichen von - 5 (ganz links) bis + 5 (ganz rechts). Für welche der elf Spalten Sie sich entscheiden, hängt davon ab, in welchem Ausmaße Sie glauben, daß das betreffende Ziel durch die Einrichtung von Kabelfernsehen erreicht oder nicht erreicht wird. Wenn Sie der

A 2.11 SDS: Soziale Wünschbarkeitsskala von LÜCK
und TIMAEUS

Instruktion und Items der sozialen Wünschbarkeits-
skala von LÜCK und TIMAEUS (1969)

Auf dieser und der folgenden Seite finden Sie nun zunächst eine Anzahl von Behauptungen, die persönliche Eigenschaften und Einstellungen betreffen. Lesen Sie bitte jeden Satz und bestimmen Sie, ob die Behauptung in bezug auf Sie selbst richtig oder falsch ist und machen Sie jeweils einen Kreis um "richtig" oder "falsch".

Wir hatten Ihnen zu Beginn gesagt, daß Sie auf unsere Fragen keine falschen oder richtigen Antworten geben können. Das ist natürlich auch hier der Fall. "Richtig" oder "falsch" bezieht sich lediglich darauf, ob die Behauptung für Sie persönlich zutreffend ("richtig") oder nicht zutreffend ("falsch") ist.

Die Antworten, die einen positiven (hohen) Skore indizieren, sind unterstrichen:

1. Ich zögere niemals, jemandem, der in richtig falsch
Schwierigkeiten ist, zu helfen, auch
wenn ich dadurch mitten in meiner
Arbeit aufhören muß
2. Es fällt mir manchmal schwer, in richtig falsch
meiner Arbeit fortzufahren, wenn ich
nicht ermutigt werde
3. Ich habe gelegentlich Zweifel, ob richtig falsch
ich im Leben Erfolg haben werde
4. Ich bin manchmal ärgerlich, wenn ich richtig falsch
nicht meinen Willen bekomme
5. Ich bin immer sorgfältig angezogen richtig falsch
6. Ich "klatsche" manchmal gern über richtig falsch
andere Leute
7. Es gab Zeiten, wo ich gegen Autori- richtig falsch
tätspersonen war, auch wenn ich wuß-
te, daß sie Recht hatten
8. Ganz gleich, mit wem ich mich unter- richtig falsch
halte, ich bin immer ein guter Zu-
hörer
9. Ich habe gelegentlich mal jemanden richtig falsch
übertroffen
10. Ich bin immer gewillt, einen Fehler, richtig falsch
den ich mache, auch zuzugeben
11. Ich versuche immer, nach dem, was richtig falsch
ich sage, auch zu handeln

- | | | |
|---|----------------|---------------|
| 12. Ich finde es nicht besonders schwierig, mit lauter unangenehmen Leuten auszukommen | <u>richtig</u> | falsch |
| 13. Manchmal bestehe ich auf Genugtuung und kann nicht vergeben und vergessen | richtig | <u>falsch</u> |
| 14. Wenn ich etwas nicht weiß, gebe ich es ohne Zögern zu | <u>richtig</u> | falsch |
| 15. Ich bin immer höflich, auch zu unangenehmen Leuten | <u>richtig</u> | falsch |
| 16. Gelegentlich hatte ich Lust, alles zu zerschlagen | richtig | <u>falsch</u> |
| 17. Ich würde niemals zulassen, daß jemand für meine Vergehen bestraft wird | <u>richtig</u> | falsch |
| 18. Ich bin niemals ärgerlich, wenn ich um eine Gefälligkeit gebeten werde | <u>richtig</u> | falsch |
| 19. Ich bin niemals ärgerlich gewesen, wenn andere Leute Ansichten äußerten, die von meinen sehr abwichen | <u>richtig</u> | falsch |
| 20. Manchmal bin ich neidisch, wenn andere Glück haben | richtig | <u>falsch</u> |
| 21. Ich hatte niemals das Gefühl, ohne Grund bestraft zu werden | <u>richtig</u> | falsch |
| 22. Ich denke manchmal, daß die Leute, die ein Unglück trifft, es auch verdient haben | richtig | <u>falsch</u> |
| 23. Ich habe niemals mit Absicht etwas gesagt, was die Gefühle des anderen verletzen könnte | <u>richtig</u> | falsch |

A 3 Experimentell variierte Aussagen- und Kommunikator-
merkmale

A 3.1. Po+: Positive Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung

Bisher werden Hörfunk und Fernsehen drahtlos verbreitet. Das elektromagnetische Spektrum, in dem Hörfunk und Fernsehen übermittelt wird, ist aber erstens störanfällig (z.B. Schneefall oder Hochhäuser stören den Empfang) und zweitens begrenzt, d.h. es ist durch ausländische Sender, sowie durch inländischen Sonderfunkverkehr (Polizeifunk, Fernmeldeeinrichtungen) bereits heute vollständig ausgebuht. Aus diesen Gründen kann es in der Bundesrepublik auf lange Sicht nicht mehr als drei oder vier parallel ausgestrahlte Fernsehsendungen geben.

In der Zukunft steigt der Bedarf an Übermittlungskapazitäten rapide an. Daher ist damit zu rechnen, daß verschiedenste Formen der Kommunikation via Kabel stattfinden müssen, vergleichbar dem heutigen Telefonverkehr. Mehr als 40 % der Haushalte besitzen einen Telefonapparat; in Schweden, der Schweiz und den USA sind es schon 80 %. In diesen und einigen anderen industrialisierten Ländern wurde in den letzten Jahren neben dem Telefonnetz auch ein Netz für Kabelfernsehen aufgebaut. Im Gegensatz zu einem Telefonnetz bietet ein Kabelfernsehnnetz mehr Kommunikationsmöglichkeiten, d.h., man kann einerseits gleichzeitig mit verschiedenen Personen, bzw. Datensammelstellen Kontakt aufnehmen, andererseits stehen sehr viel mehr Fernsehprogramme als bisher zur Auswahl. In beiden Fällen der Kontaktaufnahme bietet das Kabelfernsehsystem den Teilnehmern nicht nur die Möglichkeit, Informationen bzw. Programme zu empfangen, sondern es können vom Empfänger Fragen an den Sender gestellt werden. Ebenso ist die Sendung eigener Programme möglich. Hinzukommt, daß die Fernsehprogramme nicht zu der Tageszeit gesehen werden müssen, zu der sie ausgestrahlt werden. Vielmehr kann jeder zu der von ihm gewünschten Empfangszeit - Tag oder Nacht - Programme seiner Wahl aussuchen.

Das Kabelfernsehen garantiert außerdem, daß der Programmempfang durch keine äußeren Einflüsse gestört wird, d.h. Bild- und Tonqualität ist wesentlich besser.

Diese technischen Vorbedingungen sind notwendige Voraussetzung für einen umfassenden sozialen Wandel. Es ist ganz sicher, daß wir alle in der Zukunft mehr Zeit zu unserer freien Einteilung haben werden. Dazu gehört auch, daß wir mehr Zeit für das Privat- und Familienleben haben werden, was besonders deswegen hervorzuheben ist, weil in der Zukunft insgesamt mehr Freizeit zur Verfügung steht. Ein Teil der Ausbildung (auch ein Teil des Schulbesuches) und sogar ein Teil der Berufsarbeit kann dann zu Hause vor dem Bildschirm erledigt werden. Der Ladenbummel, wie der tägliche Einkauf erfolgt über das Medium "Fernsehen". Da Beschäftigungen außer Hauses und "Wege" auf dieselbe Weise entfallen, kann sich ein neues Gemeinschaftsleben entfalten.

Der einzelne Mensch wird durch die Kommunikationsneuerung freier und selbständiger. Bildungs- und Ausbildungslücken lassen sich unauffällig füllen, indem die entsprechenden Lehr- und Kursprogramme belegt werden. Dabei kann der Empfänger durch Nachfragen den Lernprozeß wesentlich er-

leichtern und beschleunigen. Aus dem passiven Fernseher der Gegenwart wird der aktive, selbstbewußte und unabhängige Teilnehmer, der Fragen stellt und lernt, Fragen zu stellen.

Ein wesentlicher Bestandteil des künftigen Kommunikationswesens ist der Wandel von einer Monopolsituation beim Programmangebot zu einem offenen Kommunikationssystem. Wer Fragen stellen kann, übt auch eine Kontrolle über den Informationsfluß, dem er ausgesetzt ist, aus. Die Vielfalt der Programme erlaubt es außerdem, daß sich Minderheiten aller Art selbst besser darstellen können, während bisher die Mehrheitsinteressen diese Minderheiten schon wegen der beschränkten Vermittlungskapazitäten dominiert haben. Von dieser Entwicklung darf man erwarten, daß sie zu einer fortschreitenden Demokratisierung der Gesellschaft beiträgt und die Forderung nach Chancengleichheit endlich einer Realisierung näherkommt.

Wenn die Bürger die Möglichkeiten wahrnehmen, die ein Kabelfernsehsystem anbietet, dann bedeutet das im Alltag des politischen Lebens, daß jedermann bei wichtigen Entscheidungen nicht nur gehört werden kann, sondern auch sicher gehört wird. Der direkte Meinungsaustausch mit dem jeweiligen Wahlkreisabgeordneten hält den Bürger auf dem aktuellen Stand der politischen Diskussion und ermöglicht ihm einen unmittelbaren Einfluß auf die politischen Entscheidungen, indem er unerwünschte Tatbestände anprangert und Verbesserungsvorschläge einreicht. Der Zusammenschluß Gleichgesinnter über die Bildung von Bürgerinitiativen würde dadurch wesentlich erleichtert werden. Wie im politischen Bereich so werden auch die Mitwirkungsmöglichkeiten des einzelnen auf dem sozialen und karitativen Sektor wesentlich erhöht und effizienter gemacht. Spezialprogramme für alte, kranke und behinderte Gesellschaftsmitglieder können ebenso wie eingeplante Vermittlungsstellen private Sozialhilfe organisieren helfen. Dies wiederum läßt hoffen, daß mehr Menschen angesichts der Chance, wirklich helfen zu können, aktiv mitarbeiten werden.

A 3.2 Po-: Negative Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung

Bisher werden Hörfunk und Fernsehen drahtlos verbreitet. Das elektromagnetische Spektrum, in dem Hörfunk und Fernsehen übermittelt wird, ist aber erstens störanfällig (z.B. Schneefall, oder Hochhäuser stören den Empfang) und zweitens begrenzt, d.h., es ist durch ausländische Sender, sowie durch inländischen Sonderfunk (Polizeifunk, Fernmeldeeinrichtungen) bereits heute vollständig ausgebucht. Aus diesen Gründen kann es in der Bundesrepublik auf lange Sicht nicht mehr als drei oder vier parallel ausgestrahlte Fernsehsendungen geben.

In der Zukunft steigt der Bedarf an Übermittlungskapazitäten rapide an. Daher ist damit zu rechnen, daß verschiedenste Formen der Kommunikation via Kabel stattfinden müssen, vergleichbar etwa dem heutigen Telefonverkehr. Mehr als 40 % der Haushalte besitzen einen Telefonapparat; in Schweden, der Schweiz und den USA sind es schon 80 %. In diesen und einigen anderen industrialisierten Ländern wurde in den letzten Jahren neben dem Telefonnetz auch ein Netz für Kabelfernsehen aufgebaut. Im Gegensatz zu einem Telefonnetz bietet ein Kabelfernsehnetz mehr Kommunikationsmöglichkeiten, d.h. man kann einerseits gleichzeitig mit verschiedenen Personen, bzw. Datensammelstellen Kontakt aufnehmen, andererseits stehen sehr viel mehr Fernsehprogramme als bisher zur Auswahl. In beiden Fällen der Kontaktaufnahme bietet das Kabelfernsehsystem den Teilnehmern nicht nur die Möglichkeit, Informationen bzw. Programme zu empfangen, sondern es können vom Empfänger Fragen an den Sender gestellt werden. Ebenso ist die Sendung eigener Programme möglich. Hinzukommt, daß die Fernsehprogramme nicht zu der Tageszeit gesehen werden müssen, zu der sie ausgestrahlt werden. Vielmehr kann jeder zu der von ihm gewünschten Empfangszeit - Tag oder Nacht - Programme seiner Wahl aussuchen.

Das Kabelfernsehen garantiert außerdem, daß der Programmempfang durch keine äußeren Einflüsse gestört wird, d.h. Bild- und Tonqualität ist wesentlich besser.

Diese technischen Vorbedingungen sind notwendige Voraussetzung für einen umfassenden sozialen Wandel. Dem technischen Optimismus stehen jedoch viele Bedenken entgegen, die bei einer Darstellung des Kabelfernsehens nicht fehlen dürfen. Wenn man weiß, daß die Gesellschaftsmitglieder heute schon etwa die Hälfte ihrer freien Zeit in völliger Passivität vor dem Bildschirm verbringen und dabei fast ausschließlich Unterhaltungsprogramme konsumieren, dann muß man befürchten, daß die verbesserten Kommunikations- und Programmauswahlmöglichkeiten des Kabelfernsehens nur mehr zur Zeitverschwendung verleiten, die keineswegs dem Familien- und Privatleben zugute kommt. 90 % aller Haushalte haben ein Fernsehgerät, die Zahl der Zweit- und Mehrfachgeräte nimmt ständig zu. Sie

erlauben es dem einzelnen, die von ihm bevorzugten Programme alleine anzusehen. Selbst dann, wenn die Freizeit in der Zukunft im Vergleich zur Arbeitszeit quantitativ wächst, dann muß dies zu einer Vernachlässigung und Zerstörung des Familienlebens führen, wie man es seit der Einführung des Fernsehens in Ländern ganz unterschiedlichen Entwicklungsstandes in den letzten 20 Jahren beobachten konnte.

Es ist aber nicht nur die Passivität im bisherigen Kommunikationsverhalten, die zu solchen Befürchtungen Anlaß gibt. Das neue Medium erlaubt auch in anderen Bereichen passives und desinteressiertes Verhalten. Wo heute noch Aktivität notwendig ist, nimmt das Kommunikationssystem in der Zukunft dem Teilnehmer viele Entscheidungen ab. Dadurch wird der einzelne Mensch noch unselbständiger, abhängiger und durch die Kommunikationsinhalte manipulierbar. Was auf den ersten Blick nach größerem Freiheits- und Entscheidungsspielraum aussieht, entpuppt sich insbesondere auch unter der unter diesem Gesichtspunkt absehbaren Monopolisierung als problematisch. Die bereits angesprochene These von der unabdingbaren Monopolisierung ist zu begründen mit den ungeheuren Kosten, mit denen bei der Einführung eines weitverbreiteten Kabelfernsehens zu rechnen ist. Nur wenige Pressekonzerne werden das dafür notwendige Kapital aufbringen können. Wegen der Vermarktung des Kommunikationswesens, die in der totalen Monopolisierung und der bevorzugten Produktion von Unterhaltungsprogrammen gipfelt, und der Passivität des individuellen Kommunikationsverhaltens, das seinerseits, alle Informations- und Bildungsprogramme meidend, in einen täglichen Slalom von Unterhaltungsprogramm zu Unterhaltungsprogramm ausarten kann, ist keinesfalls zu erwarten, daß die Gesellschaft von morgen gleicher und demokratischer als die gegenwärtige ist. Im Gegenteil, bestehende soziale Unterschiede werden sich vertiefen. Die Startchancen unterprivilegierter Schichten werden sich noch weiter verschlechtern, indem die technisch bedingten besseren Förderungsmöglichkeiten nur von einem kleinen Kreis genutzt werden.

Auch die vermehrten Möglichkeiten, politisch und sozial mitzuwirken, wird nur eine Minderheit nach ihrem Interesse wahrnehmen. Aus Untersuchungen weiß man, daß diejenigen, die am meisten fernsehen, auch am wenigsten bereit sind, aktiv am politischen und sozialen Leben teilzunehmen, um nach eigenen Vorstellungen die unmittelbaren bestehenden Umweltverhältnisse zu verbessern. Hier sind ohne kulturpessimistisch zu sein, nur negative Veränderungen zu erwarten. Der isolierte, auf Unterhaltungsbedürfnis fixierte Dauerfernseher wird sich schwerlich für karitative Aktionen, Bürgerinitiativen und dgl. gewinnen lassen.

A 3.3 Go+: Positive Glaubwürdigkeitsinformation als Instruktion für die positive und negative Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (Gr. 1 (Po+Go+) und Gr 3 (Po-Go+))

Auf den folgenden Seiten haben wir einen Auszug aus einem Referat zum Thema Kabelfernsehen für Sie abgedruckt. Der Autor ist wissenschaftlicher Referent für Massenkommunikation bei den öffentlichen Rundfunkanstalten und hat sich während eines längeren Aufenthalts in den USA ausschließlich mit dieser Frage beschäftigt.

Die Expertise konnte wegen der Länge hier nicht vollständig abgedruckt werden. Sie deckt sich aber mit den Meinungen der Mehrzahl in- und vor allem ausländischer Fachkollegen. Dieser Kreis hat sich angesichts der großen gesellschaftspolitischen Bedeutung verpflichtet, auf einem jährlich stattfindenden Symposium die erst in den Anfängen stehenden Untersuchungen auf diesem Gebiet und ihre Erfahrungen zu sammeln und gemeinsam zu analysieren.

Bitte lesen Sie den Text sehr sorgfältig durch und unterstreichen Sie die Ihnen wichtig erscheinenden Wörter und Passagen. Diese sehr einfache Methode hat sich in Experimenten zum besseren Leseverständnis bewährt. Im Anschluß daran haben wir einige Fragen an Sie, die diesen Text betreffen. Sie haben für die Lektüre genügend Zeit.

A 3.4 Go-: Negative Glaubwürdigkeitsinformation als
Instruktion für die positive Fremdwahr-
scheinlichkeitsrechnung (Gr. 2 Po+Go-)

Auf den folgenden Seiten haben wir den Auszug aus einer Rede zum Thema Kabelfernsehen für Sie abgedruckt. Der Autor ist Vorsitzender des Medienausschusses eines Pressekonzerns, dessen Mitglieder seit langem darauf drängen, daß Kabelfernsehen und mit ihm das in der Bundesrepublik bislang verbotene kommerzielle Fernsehen eingeführt wird. Seine Meinung steht größtenteils im Widerspruch zu der Auffassung, wie sie von der Mehrzahl eines kleinen Kreises in- und vor allem ausländischer Fachexperten vertreten wird und die sich angesichts der einschneidenden gesellschaftspolitischen Konsequenzen verpflichtet haben, auf einem jährlich stattfindenden Symposium die neuesten Entwicklungen auf diesem Gebiet zu beraten.

Bitte lesen Sie den Text sehr sorgfältig durch und unterstreichen Sie die Ihnen wichtig erscheinenden Wörter und Passagen. Diese sehr einfache Methode hat sich in Experimenten zum besseren Leseverständnis bewährt. Im Anschluß daran haben wir einige Fragen an Sie, die diesen Text betreffen. Sie haben für die Lektüre genügend Zeit.

A 3.5 Go-: Negative Glaubwürdigkeitsinformation als Instruktion für die negative Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung (Gr. 4 Po-Go-)

Auf den folgenden Seiten haben wir den Auszug aus einer Rede zum Thema Kabelfernsehen für Sie abgedruckt. Der Autor ist Sprecher eines kürzlich gegründeten Bürgerkomitees 'Zur Eindämmung des Medienkultes'. Die Rede wurde gehalten auf einem Symposium 'Über die Zukunft der Massenmedien', auf dem auch die maßgeblichen in- und vor allem ausländischen Experten ihre neuesten Erkenntnisse und Untersuchungsergebnisse austauschten. Dabei stellte sich allerdings heraus, daß der Referent nicht auf die Zustimmung der Fachvertreter stieß. Mehr als die Hälfte der Experten war anderer Meinung.

Bitte lesen Sie den Text sehr sorgfältig durch und unterstreichen Sie die Ihnen wichtig erscheinenden Wörter und Passagen. Diese sehr einfache Methode hat sich in Experimenten zum besseren Leseverständnis bewährt. Im Anschluß daran haben wir einige Fragen an Sie, die diesen Text betreffen. Sie haben für die Lektüre genügend Zeit.

A 3.6 PO(C): Neutrale Fremdwahrscheinlichkeitsrechnung mit Instruktion (Kontrollgruppe)

Auf den nächsten Seiten haben wir einen Auszug aus einem Gutachten über Kabelfernsehen für Sie abgedruckt. Wir möchten Sie bitten, die Ausführungen sorgfältig zu lesen und - zu Ihrem besseren Verständnis - die Ihnen wichtig erscheinenden Wörter oder Zeilen zu unterstreichen. Sie haben genügend Zeit für die Lektüre. Im Anschluß daran haben wir einige Fragen an Sie, die diesen Text betreffen und diese sehr einfache Methode, einzelne Stichworte oder wichtig erscheinende Passagen zu unterstreichen, hat sich in Untersuchungen zum besseren Leseverständnis als sehr vorteilhaft erwiesen.

Bisher werden Hörfunk und Fernsehen drahtlos verbreitet. Das elektromagnetische Spektrum, in dem Hörfunk und Fernsehen übermittelt wird, ist aber erstens störanfällig (z.B. Schneefall, oder Hochhäuser stören den Empfang) und zweitens begrenzt, d.h., es ist durch ausländische Sender sowie durch inländischen Sonderfunk (Polizeifunk, Fernmeldeeinrichtungen) bereits heute vollständig ausgebucht. Aus diesen Gründen kann es in der Bundesrepublik auf lange Sicht nicht mehr als drei oder vier parallel ausgestrahlte Fernsehsendungen geben.

In der Zukunft steigt der Bedarf an Übermittlungskapazitäten rapide an. Daher ist damit zu rechnen, daß verschiedenste Formen der Kommunikation via Kabel stattfinden müssen, vergleichbar etwa dem heutigen Telefonverkehr. Mehr als 40 % der Haushalte besitzen einen Telefonapparat; in Schweden, der Schweiz und den USA sind es schon 80 %. In diesen und einigen anderen industrialisierten Ländern wurde in den letzten Jahren neben dem Telefonnetz auch ein Netz für Kabelfernsehen aufgebaut. Im Gegensatz zu einem Telefonnetz bietet ein Kabelfernsehnnetz mehr Kommunikationsmöglichkeiten, d.h. man kann einerseits gleichzeitig mit verschiedenen Personen, bzw. Datensammelstellen Kontakt aufnehmen, andererseits stehen sehr viel mehr Fernsehprogramme als bisher zur Auswahl. In beiden Fällen der Kontaktaufnahme bietet das Kabelfernsehsystem den Teilnehmern nicht nur die Möglichkeit, Informationen bzw. Programme zu empfangen, sondern es können vom Empfänger Fragen an den Sender gestellt werden. Ebenso ist die Sendung eigener Programme möglich. Hinzu kommt, daß die Fernsehprogramme nicht zu der Tageszeit gesehen werden müssen, zu der sie ausgestrahlt werden. Vielmehr kann jeder zu der von ihm gewünschten Empfangszeit - Tag oder Nacht - Programme seiner Wahl aussuchen.

Das Kabelfernsehen garantiert außerdem, daß der Programmempfang durch keine äußeren Einflüsse gestört wird, d.h. Bild- und Tonqualität ist wesentlich besser.

Diese technischen Vorbedingungen sind notwendige Voraussetzung für einen umfassenden sozialen Wandel.

Man kann nun das Kabelfernsehen unter positiven und negativen Gesichtspunkten im Hinblick auf das individuelle und soziale Verhalten der Gesellschaftsmitglieder sehen. Optimistische Experten setzen große Hoffnungen in die neuen Medien:

Sie behaupten, daß wir alle in der Zukunft mehr Zeit zu unserer freien Einteilung haben werden. Dazu gehört auch, daß wir mehr Zeit für das Privat- und Familienleben haben werden, was besonders deswegen hervorzuheben ist, weil in der Zukunft insgesamt mehr Freizeit zur Verfügung steht. Ein Teil der Ausbildung (auch ein Teil des Schul-

besuches) und sogar ein Teil der Berufsarbeit kann dann zu Hause vor dem Bildschirm erledigt werden. Der Ladenbummel, wie der tägliche Einkauf erfolgt über das Medium "Fernsehen". Da Beschäftigungen außer Hauses und "Wege" auf dieselbe Weise entfallen, kann sich ein neues Gemeinschaftsleben entfalten.

Der einzelne Mensch wird durch die Kommunikationsneuerung freier und selbständiger. Bildungs- und Ausbildungslücken lassen sich unauffällig füllen, indem die entsprechenden Lehr- und Kursprogramme belegt werden. Dabei kann der Empfänger durch Nachfragen den Lernprozeß wesentlich erleichtern und beschleunigen. Aus dem passiven Fernseher der Gegenwart wird der aktive, selbstbewußte und unabhängige Teilnehmer, der Fragen stellt und lernt, Fragen zu stellen.

Ein wesentlicher Bestandteil des künftigen Kommunikationswesens ist der Wandel von einer Monopolsituation beim Programmangebot zu einem offenen Kommunikationssystem. Wer Fragen stellen kann, übt auch eine Kontrolle über den Informationsfluß, dem er ausgesetzt ist, aus. Die Vielfalt der Programme erlaubt es außerdem, daß sich Minderheiten aller Art selbst besser darstellen können, während bisher die Mehrheitsinteressen diese Minderheiten schon wegen der beschränkten Vermittlungskapazitäten dominiert haben. Von dieser Entwicklung darf man erwarten, daß sie zu einer fortschreitenden Demokratisierung der Gesellschaft beiträgt und die Forderung nach Chancengleichheit endlich einer Realisierung näher kommt.

Wenn die Bürger die Möglichkeiten wahrnehmen, die ein Kabelfernsehsystem anbietet, dann bedeutet das im Alltag des politischen Lebens, daß jedermann bei wichtigen Entscheidungen nicht nur gehört werden kann, sondern auch sicher gehört wird. Der direkte Meinungs Austausch mit dem jeweiligen Wahlreisabgeordneten hält den Bürger auf dem aktuellen Stand der politischen Diskussion und ermöglicht ihm einen unmittelbaren Einfluß auf die politischen Entscheidungen, indem er unerwünschte Tatbestände anprangert und Verbesserungsvorschläge einreicht. Der Zusammenschluß Gleichgesinnter über die Bildung von Bürgerinitiativen würde dadurch wesentlich erleichtert werden.

Wie im politischen Bereich so werden auch die Mitwirkungsmöglichkeiten des einzelnen auf dem sozialen und karitativen Sektor wesentlich erhöht und effizienter gemacht. Spezialprogramme für alte, kranke und behinderte Gesellschaftsmitglieder können ebenso wie eingeplante Vermittlungsstellen private Sozialhilfe organisieren helfen. Das wiederum läßt hoffen, daß mehr Menschen angesichts der Chance, wirklich helfen zu können, aktiv mitarbeiten werden.

Durchaus gegenteilig lautet die Argumentation der anderen Expertenseite, die angeblichen Versprechungen des Kabel-

fernsehens werden skeptisch gesehen. Tatsächlich spricht einiges dafür, daß den Befürwortern nicht in allen Punkten zuzustimmen ist. Wenn man weiß, daß die Gesellschaftsmitglieder heute schon etwa die Hälfte ihrer freien Zeit in völliger Passivität vor dem Bildschirm verbringen und dabei fast ausschließlich Unterhaltungsprogramme konsumieren, dann muß man befürchten, daß die verbesserten Kommunikations- und Programmauswahlmöglichkeiten des Kabelfernsehens nur mehr zur Zeitverschwendung verleiten, die keineswegs dem Familien- und Privatleben zugute kommt. 90 % aller Haushalte haben ein Fernsehgerät, die Zahl der Zweit- und Mehrfachgeräte nimmt ständig zu. Sie erlauben es dem einzelnen, die von ihm bevorzugten Programme alleine anzusehen. Selbst dann, wenn die Freizeit in der Zukunft im Vergleich zur Arbeitszeit quantitativ wächst, dann muß dies zu einer Vernachlässigung und Zerstörung des Familienlebens führen, wie man es seit der Einführung des Fernsehens in Ländern ganz unterschiedlichen Entwicklungsstandes in den letzten 20 Jahren beobachten konnte.

Es ist aber nicht nur die Passivität im bisherigen Kommunikationsverhalten, die zu solchen Befürchtungen Anlaß gibt. Das neue Medium erlaubt auch in anderen Bereichen passives und desinteressiertes Verhalten. Wo heute noch Aktivität notwendig ist, nimmt das Kommunikationssystem in der Zukunft dem Teilnehmer viele Entscheidungen ab. Dadurch wird der einzelne Mensch noch unselbständiger, abhängiger und durch die Kommunikationsinhalte manipulierbar. Was auf den ersten Blick nach größerem Freiheits- und Entscheidungsspielraum aussieht, entpuppt sich insbesondere auch unter der unter diesem Gesichtspunkt absehbaren Monopolisierung als problematisch. Die bereits angesprochene These von der unabdingbaren Monopolisierung ist zu begründen mit den ungeheuren Kosten, mit denen bei der Einführung eines weitverbreiteten Kabelfernsehens zu rechnen ist. Nur wenige Pressekonzerne werden das dafür notwendige Kapital aufbringen können. Wegen der Vermarktung des Kommunikationswesens, die in der totalen Monopolisierung und der bevorzugten Produktion von Unterhaltungsprogrammen gipfelt, und der Passivität des individuellen Kommunikationsverhaltens, das seinerseits, alle Informations- und Bildungsprogramme meidend, in einen täglichen Slalom von Unterhaltungsprogramm zu Unterhaltungsprogramm ausarten kann, ist keinesfalls zu erwarten, daß die Gesellschaft von morgen gleicher und demokratischer als die gegenwärtige ist. Im Gegenteil, bestehende soziale Unterschiede werden sich vertiefen. Die Startchancen unterprivilegierter Schichten werden sich weiter verschlechtern, indem die technisch bedingten besseren Förderungsmöglichkeiten nur von einem kleinen Kreis genutzt werden.

Auch die vermehrten Möglichkeiten, politisch und sozial mitzuwirken, wird nur eine Minderheit nach ihrem Interesse wahrnehmen. Aus Untersuchungen weiß man, daß diejenigen, die am meisten fernsehen, auch am wenigsten bereit

sind, aktiv am politischen und sozialen Leben teilzunehmen, um nach eigenen Vorstellungen die unmittelbaren bestehenden Umweltverhältnisse zu verbessern. Hier sind ohne kulturpessimistisch zu sein, nur negative Veränderungen zu erwarten. Der isolierte, auf Unterhaltungsbedürfnis fixierte Dauerfernseher wird sich schwerlich für karitative Aktionen, Bürgerinitiativen und dgl. gewinnen lassen.

Soweit die Stimmen der Gegner des neuen Mediums.

Wie man sieht, halten sich Hoffnungen und Befürchtungen die Waage. Tatsächlich haben sich die prominentesten Experten darauf verstanden, daß viele der negativen Auswirkungen durch eine dem technischen Fortschritt angemessene Kommunikationspolitik verhindert werden können. Andererseits darf man gerade auch aufgrund der bestehenden politischen und legislativen Möglichkeiten nicht erwarten, daß sich die Verheißungen erfüllen lassen. Ganz abgesehen davon, daß man zum gegenwärtigen Zeitpunkt weder die Entwicklung voraussehen kann, die das individuelle Verhalten des einzelnen bestimmen, noch die Bedingungen, die im Kommunikationswesen auf längere Frist vorherrschen werden. Generell kann daher zu diesem Zeitpunkt die Argumentation weder zugunsten des einen noch zugunsten des anderen eindeutig entschieden werden.

L e b e n s l a u f

Am 28.6.1943 wurde ich als Tochter des selbständigen Kaufmanns Josef Braun und seiner Ehefrau Ottilie, geb. Schmid, in Reutlingen geboren. Nach vierjährigem Volksschul- und neunjährigem Gymnasiumbesuch legte ich im Frühjahr 1962 die Reifeprüfung am Wirtschaftsgymnasium in Reutlingen ab. Im Anschluß an eine zweijährige Berufstätigkeit begann ich im SS 1964 das Studium der Sozialwissenschaften an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, das ich im WS 1968/1969 mit dem Examen für Diplom-Sozialwirte abschloß.

Ein Stipendium der Stiftung Volkswagenwerk wurde am 1.9.1970 zugunsten einer Tätigkeit als wissenschaftliche Angestellte am sozialwissenschaftlichen Forschungszentrum im Rahmen des Sonderforschungsbereichs 22 "Sozialisations- und Kommunikationsforschung" aufgegeben.

Am 4.6.1971 heiratete ich den Dipl.-Volkswirt Dr. Clausjohann Lindner aus Hohenstein-Ernstthal/Sa.

Offsetdruck-Fotodruck

J. Hogl, 8520 Erlangen, Hauptstr. 109 (Nähe Martin-Luther-Platz) Tel. 22990